



【Area Sales】世界的なレンタルオフィス企業 年収450～600万円@東京

世界的なレンタルオフィス業界のグローバル企業！不動産業者などのクライアント

## Job Information

### Recruiter

[JobImpulse](#)

### Job ID

1526521

### Industry

Real Estate Brokerage, Management

### Company Type

International Company

### Job Type

Permanent Full-time

### Location

Tokyo - 23 Wards

### Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

### Hourly Rate

年収：450万円～600万円 ※経験・キャリアによる

### Work Hours

9:00～18:00（休憩1時間、実働8時間）

### Holidays

土日祝

### Refreshed

January 14th, 2026 04:00

## General Requirements

### Minimum Experience Level

Over 3 years

### Career Level

Mid Career

### Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

### Minimum Japanese Level

Business Level

### Minimum Education Level

High-School

### Visa Status

Permission to work in Japan required

## Job Description

### 1.新規顧客開拓（法人営業）

- ・中小企業やスタートアップ、大企業のサテライトオフィスなどをターゲットに提案する営業
- ・営業が多いが、テレアポや外出訪問もある企業も存在

2. オフィススペースの提案・見学対応
  - ・ 顧客のニーズに合ったプラン（個室、コワーキングスペースなど）をご提案
  - ・ 内覧（ツアー）の実施と契約条件交渉
3. 既存顧客のフォローアップ
  - ・ 契約更新、追加スペースのご提案
  - ・ 利用状況のヒアリングと課題解決
4. 市場動向の把握とレポート
  - ・ 市場やトレンドに関する情報の収集
  - ・ 本社へのレポート（英語の場合あり）

---

## Required Skills

### 【必要なスキル、経験】

- ・ 法人営業経験（2～3年以上が目安）
- ・ ビジネスレベル以上の英語力

- ・ ビジネスレベルの日本語

- ・ PCスキル（Excel、Word、PowerPoint）

※ 業界問わず、個人・店舗での販売経験（ショップスタッフ／カウンターセールスなど）でしっかり数字を追ってきた方も歓迎

### 【歓迎】

- ・ 英語力（TOEIC 700点以上または実務での英語使用経験）  
社内報告や社内ミーティングが英語の場合も

- ・ 不動産、オフィス、ホテル、コワーキング業界での経験
- ・ 顧客管理システム（Salesforceなど）の利用経験

### 【人物像】

- ・ 提案型営業が得意な人（顧客の課題をヒアリングして解決策を提案）
- ・ 自発的に行動できるセルフスタータータイプ
- ・ スピード感のある環境に対応できる柔軟性
- ・ 外資系らしい「数字」「結果」に強くコミットできる
- ・ チームで協力しながら目標達成を目指す方

---

## Company Description