



【外資系レンタルオフィス企業\エリア セールスポジション/年収450～600万円】@大阪

レンタルオフィス業界のグローバル企業！エリア セールスポジション！

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1542092

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

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（実働8時間）

Holidays

土日祝

Refreshed

February 11th, 2026 02:00

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