



## 【外資系レンタルオフィス企業＼エリア セールス po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 po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せる方

---

### Company Description