



富良野 国内不動産営業

契約社員（正社員登用あり）

Job Information

Hiring Company

[H2 Group](#)

Job ID

1542539

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Hokkaido

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

February 17th, 2026 09:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

H2 Groupについて

H2グループは2003年以降、ニセコ地域のイノベーションの最前線に立ち、不動産、プロジェクト管理、物件管理、宿泊施設などニセコと富良野を主に拠点とした国際的なチームで事業を拡大・展開しております。

業務内容：

不動産営業として、主に新規販売と新規リスティングを推進することです。メール、電話、ウェブサイト、セミナー、物件内覧会、その他あらゆる営業ツールを駆使し、リードの創出とクロージングを支援します。

- ・ 新規販売および販売物件取得の推進
- ・ 顧客対応（買い手・売り手）、契約管理
- ・ 物件情報の更新・管理、マーケティング資料作成
- ・ 24時間以内の迅速なリード対応
- ・ ウェブサイトへの掲載・管理

- ・国内マーケティング（ウェブサイト、チラシ、看板設置等手配）
-

Required Skills

求められるスキル

- ・日本語ネイティブレベルのコミュニケーションができ、理想的には英語がある程度理解できること。
- ・高いレベルの顧客関係管理と顧客へのサービス提供スキル。
- ・市場に関する知識を保持し、顧客へのアドバイスに活用するスキル
- ・日本の運転免許または国際運転免許（必須）
- ・問題解決能力、迅速かつタイムリーに相談できること
- ・職場での前向きな姿勢
- ・営業経験者大歓迎

待遇・福利厚生

- ・成長を支援するインセンティブ、報酬システム
 - ・賞与制度 - 個人業績および業績に応じて支給
 - ・通勤手当10,000円/月
 - ・入社6ヶ月後に年次休暇10日付与
 - ・試用期間3ヶ月経過後、傷病手当5日支給
 - ・他都市からの転居の場合、転居手当あり
 - ・社会保険：日本の社会保険制度に加入
 - ・年間休日115～120日（会社カレンダーによる）、産休・育休制度あり
-

Company Description