


【東京支店】英語力を活かした法人向け賃貸仲介営業職(13232)
Job Information
Recruiter

United World Inc

Job ID

1542576

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

(Almost) All Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

3.5 million yen ~ 4 million yen

Refreshed

May 27th, 2025 19:07

General Requirements
Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description
【業務内容】

・法人営業部の特徴

提携法人企業様は1,800社以上、年間取引実績は16,000件以上の実績。

法人企業様のことを第一に考えてきたからこそ、得る事の出来た信頼の証しです。

法人営業本部では総務・人事・社宅ご担当者様や、代行業様・社員様からのご依頼を一元管理しております。

ご依頼内容や社宅規程の確認、お部屋のご紹介、契約書の作成・確認、ご契約からお引越のご手配、家具のコーディネートまでワンストップ対応ができることで、契約のトラブルなどを未然に防ぎ、スピーディ且つ正確な対応でご担当者様のご負担を最小化させていただいております。 仲介手数料の割引、法人企業様の経費削減、契約更新業務などのお手間を省きます。

・業務内容 ※提携企業様からの反響営業スタイルが特徴

提携企業のご担当者から、安定的に部屋探しの依頼が寄せられます。

あなたにお任せするのは“お客様目線”でのお部屋探し。
 転職する方や新入社員の方が新天地での生活を安心してスタートできるよう、お部屋探しから契約までをサポートいただきます。

【主たる業務の流れ】

1. 提携法人企業のご担当者様から物件紹介のご依頼を受ける
2. ご担当者様や入居希望の社員様から、ご希望の間取りや沿線などの諸条件を確認する
3. 条件に合う物件を探し、間取り図などの資料をご提示（メール・FAX）
4. 入居希望の社員様から「内覧希望」をいただいたら、管理会社と内覧日を調整・決定
5. 入居希望者様を物件へご案内 ※1日平均3件程度
6. 入居物件が決まったら、契約締結のため契約チームと連携する

【1日の流れ一例】

09:30 出勤
 10:00-10:30 受信メールを確認・返信、一日のスケジュールを決める
 10:30-12:00 お客様とコンタクトを取る、お部屋をご提案する
 ※昼休憩開始時刻は任意
 13:00-15:00 決まった案件を契約チームに引き継ぐ、追加のお部屋資料のご提案
 15:00-17:00 アポイントを組んだお客様をお部屋にご案内する
 17:00-18:00 シフトの訂正、明日のスケジュールの調整・計画・目標を決める
 18:00-18:30 配属課の締め会を行う

【条件】

勤務地：東京
 勤務形態：正社員
 給与：不動産賃貸営業 未経験者 年収：3,598,000円～
 月給257,000円(固定残業45時間分：66,000円含む) 以上
 ※残業超過分は追加支給
 ※固定残業代の残業時間については翌月以降に繰越す制度
 ※資格手当(宅地建物取引士 6万円/隔月)
 昇給：人事評価年2回
 賞与：年2回支給 ≪やった分だけ賞与に反映！≫
 年功序列は関係なく、やればやっただけ評価されます。
 (年2～5回短期業績給として支給)
 一月単位の業績×掛け率(1.6%～11%)
 ※会社・部署の業績により変動有
 福利厚生：社会保険完備、表彰制度、提携宿泊施設(エクシブ)・ベネフィットステーションなど
 定期健康診断・定期婦人科検診・インフルエンザ予防接種補助金
 試用期間：2か月 条件に変更なし
 勤務時間：9:30～18:30(実働8h/休憩1h)
 休日・休暇：年間休日120日(夏季休暇・年末年始含む)
 土日祝日を含むシフト制(土日勤務は必須ではありません)
 社内の年間休日カレンダーにより月の公休数は部門毎に異なります

【会社の風土】

・成績優秀者は、全社員で大々的に表彰する。

【入社後のサポート体制について】

経験・スキルに応じた入社後研修にて不動産や建築の知識を基礎から学べます。
 スキルアップの体制を整えているので短期で成果を上げることも可能です。
 宅建士(宅地建物取引士)などの資格取得サポート制度も充実しています。
 入社後研修、不動産業界研修、事業部別研修、階層別研修、定期振り返り研修、OJT研修etc,,

【モデル年収例】

- (例1) 482万円 入社2年目 営業職/チーフ(月給30万円+賞与)
 (例2) 721万円 入社5年目 営業職/リーダー(月給33万円+賞与)
 (例3) 1,105万円 入社16年目 営業職/ブロック長(月給73万円+賞与)

【諸手当】

- ・通勤交通費支給
- ・資格手当(宅地建物取引士 6万円/隔月)
 ※入社後の取得には祝い金支給(他、マンション管理士、管理業務主任者等)
- ・家族手当(試用期間終了後より支給、扶養家族のみ)
- ・報奨制度...表彰(個人賞、最優秀店舗賞、連月達成賞、あいさつ賞、レジェンド、資格取得祝い金など)

Required Skills

【必須条件】

- ・普通自動車免許(AT限定可)
- ※ペーパードライバー不可(物件のご案内のために運転をしていただきます)
- ・なにかしらの正社員経験
- ・日本語ネイティブ、且つ英語ビジネスレベル以上必須
- ※TOEICは必須ではありませんが、TOEIC700点以上の英語力を想定しております
- ・日本国内のなにかしらの正社員経験

【歓迎スキル・経験】

- ・宅建士

・不動産賃貸仲介経験

・営業職経験

学歴不問 ≪業界・職種・社会人未経験歓迎!≫

※第二新卒、既卒、キャリアチェンジ、歓迎します!

【求めている人物像】

①素直さ（先入観を持たず、失敗を恐れずにはまずはやってみる人）

②成長意欲（自ら進んで多くの経験を求め、チャレンジし続ける熱意がある人）

③賢さ（仕事で得た経験をもとに、学んだ事を糧にして、成果を出す事ができる人）

20代が中心に活躍中! 第二新卒、大歓迎!!!

年齢や経験は関係なく結果を評価する風土です。

Company Description