



【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】@大分

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

1557896

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Oita Prefecture, Oita-shi

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

- 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、テレボ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】
- ・3年以上のB2Bソリューション/サービスの販売およびビジネス開発のバックグラウンド。
 - ・顧客と協力して、適切なプランと契約を計画する能力。
 - ・顧客の意思決定とビジネス事例の開発プロセスに関する知識と理解。
- ・ビジネスレベル以上の英語力
- ・日本語ビジネスレベル（N2相当）以上
- ※ 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

- 【望ましいスキル・経験】
- ・企業の不動産ビジネス開発または不動産コンサルティングの経験。
 - ・グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。
 - ・大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。
 - ・大企業への販売実績。
 - ・取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。

- 【求める人物像】
- ・戦略的思考をもって、成果を導き出す姿勢がある。
 - ・「やればできる」という姿勢を持ち、柔軟で寛容である。
 - ・やる気があり、自立心があり、野心的である。
 - ・大きな成長の野心を持ってチームに加わる。

- 入社時3～4週間の教育プログラムがあるので業界未経験でも安心です！
- 会社負担で英会話を勉強するプログラムもあります。今は英語はできない！でも学びたい！という意思のある方には仕事環境、サポート双方揃っています。外国籍の方の比率は20%！（東京の場合）
- 国内48都市に展開！ご自身の希望する地域で働けます。また、年4回のコミッション制度を設けていますので、成果がストレートに自分の給与に反映します。Iターン、Uターンの方、地元で頑張った分成果が欲しい方にもおすすめ！
- 平均時間外労働時間は1.75時間！有給休暇も法的規定を超えて2年目に全社員16日付与！ワークライフバランスに適した働き方が可能です。
- Director、役員にも女性が活躍中！
- 無期限育休！社員が復帰できる日まで取得可能！30名が利用しています。

Company Description