



【海外富裕層向け・不動産の売買仲介営業】＜日英バイリンガル募集＞年収1000万円可
／賞与年3回／年休125日／海外出張有

✓海外出身メンバーも活躍する国際色豊かな職場 ✓不動産業界・営業未経験の方も歓迎

Job Information

Hiring Company

Mr.LAND Co.,Ltd.

Job ID

1558006

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hanzomon Line, Jimbocho Station

Salary

3 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

10 : 00～18 : 00

Holidays

完全週休2日制（水・日） 祝日

Refreshed

October 17th, 2025 02:00

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

＜この求人の魅力＞

- ・ 海外顧客向けに不動産を提案・仲介する営業職
- ・ 英語力を活かしてグローバルに活躍できる
- ・ 不動産営業・英語での接客経験が活かせる（未経験者も歓迎！）
- ・ 年間休日125日、実働7時間、残業は月10時間程度

仕事内容

日本国内の不動産を海外のお客様に提案する仕事をメインでお任せします。
投資用物件や実需物件など、お客様の幅広いニーズに応えていきましょう。

■人気エリアの物件を販売！

土地、マンション、戸建住宅、区分マンションなど、1都3県にある様々な種類の不動産を扱います。
お客様はアメリカやシンガポールなどの富裕層の方が多め。
現金で購入されるケースもあるため、スムーズに成約に至ることが多いです。

また、最近ではロサンゼルスやハワイの物件を日本人のお客様に紹介する事業も拡大中。
適性や経験に応じて、すぐに携わっていただくことも可能です。

■グローバルに活躍！

外国人のお客様が大半で、商談は英語が中心（中国語の場合もあり）。
現地イベントへの出展や視察のため海外出張に出かけることもあり、グローバルに活躍できるポジションです。

営業のスタイルは反響型で、成約までの期間は平均2ヶ月程度。
Web商談が中心ですが、旅行等で日本を訪れたお客様と対面での商談もあります！

■さらなる事業拡大も推進可能！

今後事業拡大のための施策も積極的に展開予定です。
あなたもどんどんアイデアを提案し、活躍のフィールドを広げることが可能です！

- ・YouTubeやSNS、広告、セミナーなどを通したプロモーション
- ・インバウンド顧客向け英語オウンドメディアの立ち上げ
- ・購入後のプロパティマネジメント・代理支払サービスの拡充 ほか

■お客様から信頼されるやりがいも！

基本一対一ですがチームでサポートし、お客様に寄り添う姿勢が特徴です。
過去のお客様が再度相談に訪れることも多く、お客様からの紹介で新たな案件につながることも。
営業としてのやりがいを感じられる仕事です。
また、仲介手数料の目標値を達成した際にはインセンティブを支給。仕事の成果が実感しやすい環境です！

募集背景

不動産販売・仲介を行なう会社として35年以上の歴史を持つ当社。
グローバル事業や農業事業など、多角的な事業の柱をつくることで経営バランスを安定させてきました。
特にグローバル事業については、インバウンド需要拡大の追い風を受けて、業績が拡大中。
ロサンゼルスに支社を構え、上海や香港にて不動産関連イベントやセミナーに参加するなど、積極的な海外展開も図っています。

そんな当社では、今後さらなる事業拡大を計画中。
そのためにはお客様との折衝を行なう営業の組織力強化が不可欠です。
そこで、このたび新メンバーを募集することになりました。

入社後の流れ

▼オリエンテーション

当社の事業について学んだ後、教育専門の部署が約1ヶ月間の初期研修を実施。
不動産の知識や業務の進め方など、仕事の基礎をしっかりとレクチャーします。

▼実践的なOJT研修

ひとり立ちまでの期間は個人に合わせて柔軟に調整可能。
研修後も仕事に慣れるまでは、先輩社員が伴走しながらコツを教えますのでご安心ください！

★当社では、自社のコーポレートサイトをはじめ、英語物件掲載ポータルサイト、英語SNSアカウントなどを通して、物件を宣伝。
お客様の大半は、Web経由でのお問い合わせで集まります。
反響営業だからこそ、テレアなどの新規開拓の必要もなし。
営業未経験でも活躍しやすい環境です！

雇用形態

正社員

※3ヶ月間の試用期間があります。
※試用期間中の給与や待遇などに変更はありません。

給与

月給28万円以上＋インセンティブ年3回＋各種手当

※給与は経験・能力を考慮の上、決定します。
※上記にはみなし残業代（月30時間分／5万2754円）を含みます。
超過分は全額支給します。

※成果はインセンティブでしっかり還元
仲介手数料を基準として、成果に応じてインセンティブが支給されます。
年間目標を基に月ごとの査定が行われるため、成果がしっかりと評価される仕組みです！

年収例

年収1000万円（投資用物件担当）
年収700万円（実需用物件担当）

勤務地

【本社】

東京都千代田区西神田3-1-6 日本弘道会ビル4階

※転勤なし

※年2回ほど2～3週間の海外出張をお任せする場合があります（不定期／職種や時期により変動）。

アクセス

東京メトロ半蔵門線、都営新宿線、都営三田線「神保町駅」より徒歩5分

東京メトロ半蔵門線、東西線「九段下駅」より徒歩6分

JR中央・総武線、都営三田線「水道橋駅」より徒歩8分

勤務時間

10：00～18：00（実働7時間）

※残業は月10時間程度

休日休暇

<年間休日125日>

- ・完全週休2日制（水・日）
- ・祝日
- ・有給休暇
※入社時に2日付与、半年後に8日付与／時間単位で取得可能！
- ・GW休暇（9日）
- ・夏季休暇（8日）
- ・年末年始休暇（7日）
- ・慶弔休暇
- ・産休・育休（取得・復職実績あり）
- ・介護休暇

手当・福利厚生

- ・昇給年2回（半期ごとに人事考課を実施）
- ・インセンティブ年3回（会社業績・個人業績により支給します）
- ・社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- ・通勤交通費支給（月3万円まで）
- ・営業交通費・諸経費全額支給
- ・業務用携帯貸与
- ・残業手当（超過分）
- ・役職手当
- ・屋内分煙（受動喫煙対策／社内喫煙コーナーあり）
- ・無料のドリンクサーバーあり
- ・服装自由（私服勤務OK）
- ・時短勤務制度
- ・産業医面談、ストレスチェック
- ・定期健康診断（年1回）

Required Skills

学歴不問/職種未経験歓迎/業種未経験歓迎/第二新卒歓迎/ブランクOK

■下記2つの条件を両方満たす方

1. 日本語が話せる方（日本語能力試験N2以上相当のスキルをお持ちの方）
2. 英語が話せる方（ビジネス会話ができる方を想定しています）

<下記に当てはまる方歓迎！>

- ・何かしらの営業経験をお持ちの方
- ・外国人向けに不動産の営業をしていた方
- ・英語圏、中華圏のお客様との不動産仲介の経験者
- ・接客（ホテル、販売、空港など）の経験者
- ・教育現場での勤務経験者（特に多文化・バイリンガル環境）
- ・留学、海外生活経験のある方
- ・帰国子女・バイカルチュラル人材
- ・日本在住経験が長く、日本の文化や生活に慣れている外国籍の方

Company Description