



【営業職（ウエルス・マネジメント事業部）】＼年収528～900万／@東証上場の大手不動産@銀座、名古屋、大阪

富裕層・法人顧客向けにアメリカ物件を販売！国内の米国不動産販売分野でトップクラス

Job Information

Recruiter

JobImpulse

Job ID

1560704

Industry

Property Developer, House-builder

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

5 million yen ~ 9 million yen

Hourly Rate

年収例：528万円～900万円、月給36～54万円（基本給24.2～38.2万円+固定残業代8.75～13.12万円／月42h

Work Hours

9:15～18:15（フレックスタイムなし）休憩60分

Holidays

115日（週休2日制）+計画有給含め実質117日 年末年始休暇／慶弔休暇／産休・育休制度あり

Refreshed

February 9th, 2026 01:00

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Daily Conversation

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

「アメリカ不動産をもっと身近に」をミッションに、富裕層・法人顧客向けにアメリカ物件を販売。グループ会社を活用し**「海外不動産を担保にした融資」**を実現するなど、他社との差別化を図っています。仕入れから販売、アフターサポート（管理・修繕・売却）まで一貫して提供。管理物件数5,000棟を突破し、国内の米国不動産販売分野でトップクラスの実績を誇ります。

- 富裕層・法人顧客向けの米国不動産投資提案営業
 - 集客／反響営業
 - 金融機関・税理士事務所等へのリード営業（新規開拓・リレーション構築）
 - 顧客資産状況に応じた収支シミュレーション・税優遇提案
 - 契約・決済業務、購入後のアフターフォロー
-

Required Skills

- 必須条件：
 - 大学卒業以上
 - TOEIC650点程度の英語力（英語に抵抗のない方）
 - 当社のビジョンに共感し、事業拡大に貢献できる方
 - 欲迎条件：
 - 金融機関出身者
 - 投資用不動産営業経験者
 - M&A・富裕層向け営業経験者
 - FP・簿記・宅建等の資格保有者
 - 自らの成長を会社の成長と結びつけられる方
-

Company Description