



【外資系 × Luxury Real Estate】東京市場をリードする不動産セールスプロフェッショナル

契約社員(正社員登用あり)◆市場拡大フェーズの中で自らのアイデアが事業成長に直結

Job Information

Hiring Company

H2 Group

Subsidiary

H2 Group 株式会社

Job ID

1563283

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Non-Japanese

Job Type

Contract

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Train Description

Hibiya Line Station

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

January 14th, 2026 08:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 10 years

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

【会社概要】

H2 Group株式会社（Christie's International Real Estate Japan）は、世界的ラグジュアリーブランド「Christie's International Real Estate」の日本パートナーとして、北海道・ニセコ、富良野、そして東京を中心に、不動産仲介・開発・宿泊・資産運用事業を展開しています。

「Luxury Real Estate × Global Standard」を掲げ、国内外の富裕層や投資家へ、世界水準の不動産ソリューションを提供しています。国際的なネットワークを強みに、東京市場での事業拡大を加速中です。

【ポジション概要】

東京拠点の不動産営業マネージャーとして、国内外の富裕層・法人顧客に対して、ハイクラス不動産の提案・仲介業務をお任せします。

単なる営業職ではなく、東京オフィスの成長を担うコアメンバーとして、
営業戦略立案・マーケット開拓・チームの育成など、幅広い領域でご活躍いただけます。

【主な業務内容】

- ・ 東京・首都圏における高級不動産の販売・仲介業務
- ・ 富裕層顧客・投資家・パートナー企業とのリレーション構築
- ・ 新規顧客・法人ネットワークの開拓および営業戦略の立案
- ・ 不動産契約・取引関連の調整・交渉業務
- ・ 北海道・海外オフィスとの連携、クロスボーダー案件への対応
- ・ チームメンバーの育成・マネジメント（将来的に）

【ポジションの魅力】

世界的ブランド「Christie's」ネットワークを活かした営業経験
世界116カ国に広がるネットワークと連携しながら、
グローバルスタンダードの高級不動産取引に携われます。

東京市場の拡大フェーズで裁量を発揮
外資ならではのスピード感と裁量の大きさ。
あなたのアイデアが新規事業・営業戦略に直結します。

成果を正当に評価する環境／正社員登用制度あり
個人の成果を可視化し、明確な報酬制度で還元。
実績に応じて正社員登用や昇格のチャンスも。

リモートワーク・柔軟な働き方
出社と在宅を組み合わせたハイブリッドワークスタイル。
生産性を重視したスマートな働き方が可能です。

フラットで多国籍なチームカルチャー
日本・欧州・アジア出身のメンバーが在籍。
上下関係よりも「信頼と協働」を重んじる風土です。

Required Skills

応募資格

- ・ 不動産営業経験（7年以上目安）
- ・ 東京エリアの市場知識・不動産法令理解
- ・ 顧客折衝・交渉・クロージングスキル
- ・ ビジネスレベルの英語力
- ・ 日本語：ネイティブルベル

歓迎スキル

- ・ 富裕層顧客またはインバウンド案件対応の経験
- ・ 宅地建物取引士資格
- ・ マネジメントまたはチームリーダー経験
- ・ 自主性・オーナーシップを持ちプロジェクトを推進できる方

【待遇・福利厚生】

- ・ 経験・スキルに応じた競争力のある給与
- ・ 個人業績・会社業績に応じた賞与あり
- ・ 社会保険完備
- ・ 通勤手当（月1万円）
- ・ リモートワーク制度・柔軟な勤務時間制度
- ・ 年間休日115～120日（会社カレンダーによる）
- ・ 産休・育休制度・有給休暇あり

【勤務地】

東京都千代田区（日比谷駅すぐ）
※リモート勤務・全国出張あり

こんな方におすすめです

- 外資系企業やブランド企業でキャリアを磨きたい方
- 不動産営業としてより上流の戦略・マネジメントに関わりたい方
- 成果を正当に評価される環境で働きたい方
- 柔軟な働き方とグローバルな環境を両立したい方

Company Description