



【正社員】 ◆ グローバルな環境 ◆ セールス&フロアマネージャー／年収550万～800万円@東京

残業なし、コールドコール・外回りなし（六本木/丸の内/日比谷） ◆ 20代活躍中

Job Information

Recruiter

JobImpulse

Job ID

1568190

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Salary

5.5 million yen ~ 8 million yen

Hourly Rate

年収：550万円～800万円（経験・スキルに応じて） ボーナス年4回（パフォーマンス連動） 昇給：定期査定・インセンあり

Work Hours

平日 8時30分～17時30分（休憩1時間）

Holidays

完全週休2日制（土日祝）、年間休日125日以上、有給休暇（取得率90%以上）季節休暇 病気休暇 産休・育休制度 慶弔休暇

Refreshed

February 4th, 2026 08:01

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level

Fluent

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

インバウンドのコンサルティングセールス及び営業所のマネジメントをお任せいたします。ゆくゆくはセールスマネージャーを目指していただきます。

【具体的には】

問い合わせからオフィスの内見・サービス案内の実施といった一連の営業をお任せいたします。オフィスのみならず高付加価値の受付・秘書サービス、ITサービス等を提供。お客様の事業課題解決や企業価値の向上をチームでサポートします。

・社内公用語は英語(研修/会議/社内メールなど全て英語)。お客様との英語のやり取りも多いです。

・海外でのトレーニング・出張があります。

【具体的な仕事内容】

<営業>

- お問い合わせを受け、アポの取得
 - オフィスの内見・サービスのご案内
 - ご契約手続き
 - 入居後のアフターフォロー
 - クライアントとのミーティング
 - 交渉
 - 拡張／アップグレードの提案
 - 解約手続き
 - コンプライアンスチェック など
- ※国内企業5割：海外企業5割

<マネジメント業務>

- スタッフの研修・教育
- 出勤管理
- 拠点の売り上げ管理
- 採用業務
- クライアントマネジメント
- クライアントからの問い合わせ対応
- 請求書管理・支払い管理（弊社開発のシステムで管理）など

Required Skills

【必須】

- 2年以上の業務経験（業界・職種不問）
- 1年程度、又は1年以上のセールス/営業経験
- 英語：ビジネスレベル（TOEIC800点程度）

■日本語：ネイティブレベル

■マイクロソフトオフィススキル（Word, Excel, PowerPoint, Outlook 等の使用経験）

【歓迎】

■サービス業での経験

【人物像】

- スマイルとホスピタリティ精神をお持ちの方
- キャリアも自分の時間も持ちたい方
- マルチタスク

Company Description