



【シンガポール発不動産テック企業・チームリード】セールスマネージャー Exclusive job

グローバル環境かつ少数精鋭のチームでセールスチームをリードしていただきます！

#### Job Information

**Hiring Company**

MetroResidences Japan K.K.

**Job ID**

1572419

**Division**

セールスチーム

**Industry**

Hotel

**Company Type**

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

**Non-Japanese Ratio**

About half Japanese

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

**Train Description**

Toei Asakusa Line Station

**Salary**

4.5 million yen ~ 7 million yen

**Salary Bonuses**

Bonuses paid on top of indicated salary.

**Salary Commission**

Commission paid on top of indicated salary.

**Work Hours**

9 : 30～18 : 30

**Holidays**

完全週休2日制（土日休み）、年次有給休暇/年10日とし、その後は法令に従い増加、傷病休暇（有給） 年5日

**Refreshed**

January 21st, 2026 10:00

#### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

**Minimum Japanese Level**

Fluent

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

**Job Description****►MetroResidencesについて**

MetroResidencesは、シンガポール発の不動産テック企業として、東京を中心に500室以上のサービスアパートメント（家具付きの中長期滞在向け物件）および賃貸物件の運営を行っています。当社が提供するオンライン賃貸プラットフォームでは、物件検索から契約・支払いまですべてをオンラインで完結。日本の不動産取引における煩雑さを解消し、利便性と透明性を重視したデジタル体験を実現してきました。現在では、95%以上の契約がオンラインで完了しており、Googleレビューでは300件以上、平均評価4.5と高い評価を獲得しています。

また、東京2020オリンピックにおいては、組織委員会と契約を締結し、関係者約500名・延べ2万泊分の宿泊手配を担当。こうした大規模かつ高い信頼性が求められる実績を背景に、今後数年間で事業規模の倍増を見据え、さらなる成長フェーズに入っています

日本オフィスは約20名の少数精銳チームで運営されており、アジア市場における事業成長の中核拠点として重要な役割を担っています。

現在、事業成長と組織強化を支えてくれる新しい仲間を募集中です。国際色豊かなチームとともに変化を楽しみながら新しい仕組みを創りたい方、スタートアップならではのスピード感と裁量のある環境で自分の力を試したい方のご応募をお待ちしています。

**►職務について**

本ポジションでは、法人顧客を中心とした主要クライアントとの関係構築を担いながら、宿泊予約および売上向上に向けた営業戦略の立案・実行をリードしていただきます。単なる営業活動にとどまらず、稼働率や収益性を高めるための施策を主体的に推進し、事業成長に直接インパクトを与える役割です。

また、小規模チームのマネジメントも担っていただくため、現場と戦略の両面に関わりながら、東京オフィスの営業機能を牽引していただくことを期待しています。裁量を持ってビジネスを動かしたい方、成長フェーズの組織でリーダーシップを発揮したい方にとって、挑戦しがいのあるポジションです。

**►職務概要**

- 法人顧客を中心とした主要クライアントとの関係構築
- 宿泊予約・売上向上に向けた営業戦略の立案・実行
- 稼働率・収益向上を目的とした各種施策の推進
- 小規模チームのマネジメント

**Required Skills**

- 営業またはホスピタリティ業務の実務経験
- 3年以上のチームマネジメント経験
- ネイティブレベルの日本語
- ビジネスレベルの英語力

**Company Description**