



## 【外国籍積極採用】 Senior CSM(Community Sales Manager)

### Job Information

**Recruiter**

United World Inc

**Job ID**

1572452

**Industry**

Other (Real Estate, Construction)

**Job Type**

Permanent Full-time

**Location**

Japan

**Salary**

6 million yen ~ 20 million yen

**Refreshed**

May 6th, 2026 06:00

### General Requirements

**Minimum Experience Level**

Over 3 years

**Career Level**

Mid Career

**Minimum English Level**

Business Level

**Minimum Japanese Level**

Business Level

**Minimum Education Level**

Bachelor's Degree

**Visa Status**

Permission to work in Japan required

### Job Description

#### 会社概要

当社が、1998年に最初のレンタルオフィスを開業。以来、あらゆるオフィスニーズに対応するため様々なタイプのマルチブランドを、日本全国で展開をしています。2016年には、新たなコミュニティを生み出すビジネス スペースを立ち上げ、現在では全国で8拠点を展開中。2022年には、ハイエンドブランドを六本木ヒルズにオープンしました。

#### 仕事内容

- ・ EnterpriseAccounts で合意された販売目標を達成するために、収益性の高い新しい収益元を生み出す。
- ・ 顧客と良好な関係を構築・維持し、広範囲にわたる顧客ニーズを包括的に理解する。
- ・ 適格な販売機会のパイプラインを開発、拡張、維持、および報告する。
- ・ エージェント、企業の不動産スペシャリスト、経営コンサルタント等外部機関と協力して、セールスの機会を創出する。
- ・ 関連するイベントに出席・講演し、ワークショップを開催してこの機会を利用して弊社の認知度を高める。
- ・ 関連する地域の社員と協力して、一定の品質を確保し、顧客拡大のための明確な計画を策定する。
- ・ 顧客からのフィードバックを共有して、顧客サービスの継続的な改善とソリューションの強化をサポートする。

- 必要に応じて、その他の戦略的ビジネス開発活動をサポートする。
- 

## Required Skills

### 【必須要件】

- 必要な日本語力:ビジネス
- 5年以上のB2B ソリューション / サービスの販売およびビジネス開発のバックグラウンド。
- 顧客と協力して、適切なプランと契約を計画する能力。
- 顧客の意思決定とビジネス事例の開発プロセスに関する知識と理解。

### 【歓迎要件】

- 企業の不動産ビジネス開発または不動産コンサルティングの経験。
  - グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。
  - 大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。
  - 大企業への販売実績。
  - 取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。
- 

## Company Description