

インサイドセールス x カスタマーサポート【外資系ワークスペースプロバイダー】

インサイドセールス x カスタマーサポート【外資系ワークスペースプロバイダー】

Job Information

Recruiter

Michael Page

Job ID

1574511

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 5 million yen

Refreshed

January 23rd, 2026 16:03

General Requirements

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

インサイドセールスのポジションでは、顧客との関係構築を重視し、プロパティ業界でのサービス提供をサポートします。東京を拠点に、顧客満足度を高めるための優れたカスタマーサービスを提供することが求められます。

企業情報

世界120カ国以上に拠点を持つ大手ワークスペースプロバイダーの日本法人。国内でも全国展開を進めるフレキシブルオフィス事業のリーディングカンパニーです。

職務内容

- 電話・TV会議・メールによる新規顧客対応
- サービス内容の説明・契約手続きの案内
- 顧客満足度・契約数などの指標に基づく業務遂行
- 社内システムへの正確なデータ入力
- 日々の業務効率・成果向上への取り組み
- バーチャルオフィスやメンバーシップサービスの販売
- レンタルオフィス希望者への内覧設定

条件・待遇

- 年収：4,000,000円～5,000,000円
- 上記に加えてインセンティブ制度あり
- クレーム対応ほぼなし、安心して営業に集中できる環境
- 東京23区を拠点とした働きやすい環境
- プロパティ業界でのキャリアアップ
- 社員をサポートする働きやすい企業文化

To apply online please click the 'Apply' button below. For a confidential discussion about this role please contact Kurumi Nemoto on +813 6832 8974

Required Skills

- 社会人経験2年以上
- 電話での迅速かつ正確なコミュニケーション能力
- チーム環境での協働意識
- ネイティブレベルの日本語力（国籍不問）
- TOEIC800点相当以上の英語力
- 顧客管理システムへの理解（歓迎）

Company Description

世界120カ国以上に拠点を持つ大手ワークスペースプロバイダーの日本法人。国内でも全国展開を進めるフレキシブルオフィス事業のリーディングカンパニーです。