



シンガポール発不動産テック【セールスマネージャー】 営業戦略の立案・実行をリード
◎英語力必須  Exclusive job

住まいのプラットフォームを運営。ホテルライクなスタイルを賃貸でも提供

Job Information

Hiring Company

[MetroResidences Japan K.K.](#)

Job ID

1577465

Division

セールsteam

Industry

Other (Real Estate, Construction)

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

Nanboku Line, Tameike Sanno Station

Salary

4.5 million yen ~ 8 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

May 19th, 2026 12:00

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**◀当社・本ポジションの魅力▶**

- ・シンガポール発、香港、日本とアジアを中心に事業展開中
- ・法人、ビジネスパーソン向けホテルライクなマンスリーアパートメントを提供
- ・東京2020オリンピック時にも組織委員会と契約を締結し、関係者約500名の手配実績
- ・反響営業を中心とした営業スタイル。問い合わせの要望を的確にヒアリングし、ご提案します！

<ポジション セールスマネージャー (Sales Manager)>

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。

主な業務内容....

- ・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

■当社で活躍するメンバーについて

日本オフィスは約20名の少数精鋭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。

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。

Required Skills**応募必要条件**

- ・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

選考プロセス

書類選考→面接2回想定→内定

Company Description