



Understanding People

Sales Manager セールスマネージャー | Real Estate 不動産

APAC real estate platform

Job Information

Recruiter

Specialized Group

Job ID

1589898

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

April 27th, 2026 23:02

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

Sales Manager セールスマネージャー | Real Estate 不動産 (Competitive Salary, Hybrid Work, International Team)

Our client, a leading manager and operator of living sector assets in Asia Pacific, is seeking a Sales Manager to drive revenue growth for their Japan portfolio of serviced apartments, hotels, and co-living properties. This role offers the opportunity to lead a dynamic sales team and develop strategies to meet ambitious sales targets in a fast-growing company.

アジア太平洋地域でリビングセクター資産の管理・運営を手掛ける当社クライアントでは、日本国内のサービスアパートメント、ホテル、コリビング施設のポートフォリオにおける売上成長を推進するセールスマネージャーを募集しています。このポジションでは、ダイナミックなセールsteamをリードし、急成長中の企業で野心的な売上目標を達成するための戦略を策定する機会があります。

Key Responsibilities:

- Achieve sales KPIs for Japan market
- Lead and motivate sales and reservations teams
- Develop sales and marketing action plans
- Analyze and report sales performance metrics
- Manage Sales & Marketing P&L
- Collaborate with marketing to enhance brand and sales conversion

- 日本市場におけるセールスKPIの達成
- セールスおよび予約チームの指導とモチベーション向上
- セールスおよびマーケティングのアクションプランの策定
- セールスパフォーマンス指標の分析と報告
- セールス&マーケティングのP&L管理
- マーケティングチームと連携し、ブランド強化と販売転換を促進

Qualifications:

- 4-6 years in sales, 3+ years managing sales teams
- Proficiency in English and Japanese
- Experience in residential real estate, OTA, or hotel industry is preferred but not mandatory
- Proficiency in G Suite, Slack, PMS, RMS, and cloud platforms
- Experience with CRM software like Salesforce or HubSpot is preferred but not mandatory
- Strong negotiation and customer service skills
- Ability to analyze sales metrics and market trends

- セールス分野での実務経験4-6年、セールスチームの管理経験3年以上
- 英語および日本語のビジネスレベルの能力
- レジデンシャル不動産、OTA、またはホテル業界での経験があれば尚可
- G Suite、Slack、PMS、RMS、クラウドプラットフォームの操作に精通していること
- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアの使用経験があれば尚可
- 強力な交渉力と顧客サービススキル
- セールス指標や市場動向の分析能力

Company Description