不動産営業/完全週休2日制(土日祝) ◆ 多言語の不動産専門チーム ◆ ラグジュアリー不動産の仲介

ニセコ、東京、他国内エリアの多様なアセットを取り扱う不動産エージェント

Job Information

Hiring Company
H2 Group

Job ID
1603343

Industry
Real Estate Brokerage, Management

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, Chiyoda-ku

Salary
Negotiable, based on experience

Work Hours
10:00 ~ 19:00 (実働8時間・休憩1時間)

Holidays
完全週休2日制 (土日)

Refreshed
October 30th, 2026 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level

Minimum Japanese Level
Fluent Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- 東京市場で不動産営業戦略を立案し、売上拡大と事業成長を牽引する営業リーダー業務
- 高額物件の開拓やチーム育成を通じて、成果創出とブランド拡大に挑戦できるやりがい
- 国際色豊かな環境で英語を活用し、裁量を持って営業組織づくりに携われる働き方
- 産休育休制度や就労ビザサポート、競争力ある給与制度など充実した福利厚生

H2グループでは、東京での不動産事業を統括する、経験豊かで意欲的な営業リーダーを募集しています。この職務は、営業面を推進し、日々の業務を管理し、東京市場における当社ブランドの成長を確実なものにする責任を担っていただきます。この職務には、強力なリーダーシップ・スキルと、意欲的な売上目標を達成しながら自立して業務を遂行する能力を備えたセルフスターターが必要です。

＜具体的には＞

- 運営管理
  └東京オフィスの業務全般を監督し、効率性、コンプライアンス、H2グループの基準との整合性を確保する。

- 市場の拡大
  └高額物件、戦略的パートナーシップ、未開拓の顧客層など、新たなビジネスチャンスを特定し、H2グループの市場プレゼンスを拡大する。

- クライアントの関係管理
  └クライアント、パートナー、ステークホルダーとの強固な関係を構築・維持し、価値の高い売上とリピートビジネスを確保する。

- 営業報告と分析
  └営業成績を追跡し、主要な指標を分析し、その結果を実行可能な提案とともにシニア・リーダーシップに報告する。

組織構成
現在東京オフィスには 2 名の不動産営業が在籍。
国籍も様々で、日本語と英語 + αの言語を話せるトリリンガル人材が活躍中!

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月

【給与】
経験考慮の上、応相談（市場と生活水準に見合った競争力のある給与パッケージ）
賞与：個人業績および業績に応じて支給。

【就業時間】
平日　10:00-19：00（休憩60分）

【勤務地】
東京都千代田区有楽町1-1-2　東京ミッドタウン・日比谷 12階
最寄駅　日比谷駅　駅直結

【休日休暇】

- 年間休日115～120日（会社カレンダーによる）
- 傷病手当5日支給（試用期間3ヶ月経過後）
- 年次休暇10日付与（入社6ヶ月後）
- 産休・育休制度あり

【待遇・福利厚生】

- 社会保険：日本の社会保険制度に加入
- 就労ビザサポート（該当者）

Required Skills

【必須要件】

- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- 不動産業界で3年以上の経験があり、売買・賃貸など全業務に対応できるスキルをお持ちの方

Company Description