



法人の資産形成を支援するインサイドセールス・リーダー候補

収益不動産を核とした資産形成を提案する企業

Job Information

Recruiter

GLOBAL RESEARCH INC.

Hiring Company

収益不動産を核とした資産形成を提案する企業

Job ID

1603598

Industry

Real Estate Fund

Company Type

Large Company (more than 300 employees)

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Chiyoda-ku

Salary

6 million yen ~ 9 million yen

Work Hours

9:00 ~ 18:00

Holidays

完全週休2日

Refreshed

August 1st, 2026 11:49

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 6 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

None

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

部門の垣根を超えて売上を最大化させるためマーケティング施策から営業担当へ最適なバトンを渡す部門でのリーダー候補として、見込み顧客データを活用したターゲット選定や架電施策の企画・実行、アポイント獲得率の改善施策推進等を担っていただきます。

経営者・富裕層のニーズを分析し、適切なサービスやソリューションを提案していただきます。
業務では先進ITを駆使し、セールスフォースを導入。日々目まぐるしく変わる世の中に、次々と新しい手法を用いて立ち向かいます。こうした環境だからこそ型にはまらない発想を持ち、チャレンジを恐れない方が輝きます。現在はアライアンス経由の顧客獲得が中心となっていますが、今後は新規顧客獲得を強化していく方針です。
具体的には下記業務をご経験に応じて上長や周囲の協力を得ながら進めていきます。■CRMを活用したリード管理・分析
■アポイント獲得率向上に向けた施策立案・実行
■営業活動の課題抽出と業務改善
■新たな営業ツールや仕組みの導入検討
■売上拡大に向けた営業プロセスの最適化

Required Skills

【必須要件】

- * インサイドセールスのご経験を1年以上お持ちの方
- * 営業マインドがある
- * 長期間結果が出なくても、努力と創意工夫を続けられる忍耐力がある
- * 継続的に学び続けられる

【尚可】

- * CRM（Salesforce等）を活用したインサイドセールス経験
- * KPI改善や営業プロセス改善の経験
- * 架電活動や商談などの経験

Company Description

収益不動産を核とした資産形成を提案する企業。
・収益不動産を核とした資産形成コンサルティング。
・収益不動産の組成、売買および仲介、賃貸、管理。
・マンション管理適正化法に基づく管理業務。