SPECIALIZED GROUP Understanding People

Area Sales Manager / 法人営業マネージャー

Quarterly Commission | Up to ¥10M+

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1616359

Industry
Real Estate Brokerage, Management

Job Type
Permanent Full-time

Location
Osaka Prefecture

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 4th, 2026 06:00

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

エリアセールスマネージャー - 法人営業 (競争力のある給与、年次ボーナス、週末休みなし)

概要

当社クライアントは、中央大阪地域に注力するフレキシブルワークスペースソリューション企業のエリアセールスマネージャーを募集しています。この役割は、新規法人顧客の獲得と確立されたグローバルネットワーク内の主要パートナーシップの管理を通じて収益成長を推進する機会を提供します。福利厚生には、競争力のある基本給と寛大な四半期ごとのコミッション、誕生日休暇や育児休暇を含む有給休暇、そして標準的な月曜から金曜の勤務週で残業は最小限です。

主な職務内容：

- 新規法人ビジネスチャンスの特定と獲得
- 適格な営業パイプラインの管理と報告
- 大手企業アカウントとの交渉および契約締結
- 主要法人顧客との関係構築および維持
- 不動産業者やコンサルタントと連携してリードを創出
- 業界イベントでの会社代表およびプレゼンテーション実施
- 顧客対応のためのオペレーションおよびサポートチームとの調整
- 地域目標を超える戦略的営業計画の策定
- 上級関係者と連携しワークスペースソリューションをカスタマイズ
- 契約構築およびサービス提案の支援
- 大阪地域の競合他社の動向および市場トレンドの監視
- サービス向上のための顧客フィードバック提供

応募条件：

- 商業用不動産における5年以上の上級B2B営業経験
- 大手企業アカウントの管理および契約締結経験
- Cレベルおよび上級関係者との強力な関係構築能力
- 優れた口頭および書面でのコミュニケーションおよびプレゼンテーションスキル
- 営業パイプラインの開発および正確な予測能力
- グローバルマトリックス組織構造での勤務経験
- オペレーションおよびサポート部門とのクロスファンクショナルな協働実績
- 契約交渉およびサービスソリューション構築の経験
- 営業パイプライン管理のためのCRMソフトウェアの使用経験が望ましいが必須ではない
- 不動産業者、コンサルタント、外部パートナーとの連携経験
- 業界イベントでの会社代表およびプレゼンテーション実施能力
- 日本語流暢およびビジネスレベルの英語コミュニケーション能力が望ましいが必須ではない

福利厚生：

- 年収約4,500,000円から5,500,000円
- 年4回のコミッション支払い
- 年収1,000万円以上の可能性あり
- 有給休暇は初年度10日から最大20日まで
- 誕生日休暇あり
- 産前産後休暇、育児休暇、特別休暇あり
- 週末および祝日休み
- 残業は最小限

Company Description