【タイ就職】カスタマーサクセス（タイ駐在員向け既存深耕営業・ 契約管理）/不動産/ホスピタリティ

Job Information

Recruiter
PERSOL Asia Pacific Pte. Ltd. (PERSOL APAC)

Job ID
1624154

Industry
Real Estate Brokerage, Management

Job Type
Permanent Full-time

Location
Thailand

Salary
4 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours
シフト制 9:00am ~ 6:00pm

Holidays
シフト制（実働8時間）/週休2日制

Refreshed
November 26th, 2026 14:30

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Native Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
No permission to work in Japan required

Job Description

事業：

- 不動産賃貸・売買仲介事業（バンコク支店・シラチャ支店・パタヤ支店）
- 不動産管理事業
- リフォーム事業
- スポーツ事業（サッカースクール、ムエタイフィットネスジム運営）

業務内容：
ご契約中のお客様（主に日系企業の日本人駐在員やそのご家族）との中長期的な関係構築を担うアカウ ントマネージャーとして、住環境のコンサルティングや契約マネジメントをお任せします。
単なるトラブル対応窓口ではなく、異国の地での生活を支える「頼れるパートナー」として深い信頼関係を築 き、顧客満足度の向上と自社サービスのLTV（顧客生涯価値）最大化を能動的に推し進めていただく重要 なポジションです。

- 既存顧客のリレーション構築・深耕

- ライフステージに応じた住み替え・追加提案
- 課題解決に向けたステークホルダー・マネジメント
- 契約マネジメント

本ポジションの魅力

- 「既存深耕・LTV最大化」に特化できる環境 新規の飛び込みやテレアポはなく、すでにリレーションのある顧客に対する課題解決と深耕に100%リソー スを投下できます。 契約維持・更新率の向上や紹介獲得など、自身のアクションが数値（LTV）に直結する手応えが感じら れます。
- 文化や言語の壁を越える「タフな交渉・調整力」が身につく 日本人顧客の要望をそのまま受けるのではなく、タイ人スタッフや現地のオーナー（貸主）との利害関係を 調整し、着地点を見出す高度な交渉力・ステークホルダーマネジメント力が鍛えられます。

Required Skills

必須

- 4年制大卒 または それ以上の方（タイでの就労ビザの取得要件のため）
- 英語 あるいは タイ語：日常会話レベル以上 が可能な方（英語目安：TOEIC 600点以上）
- 土日勤務を含むシフト制に対応できる方

※本ポジションはタイ現地での勤務となるため、選考と並行してビザ申請書類のご準備を推奨しております。 タイ当局の規定により、主に以下の書類が必要となります。 発行に時間がかかるケースが多いため、事前のご確認をお願いいたします。
＜必要書類＞

- 英文の卒業証明書、成績証明書（最終学歴 ※大学以上）
- 英文の在籍証明書（過去に勤務された全ての企業 / 直近5年分必須 / 社判・責任者署名があるもの）
- 英文の履歴書、職務経歴書（具体的な職務内容が明記されたもの / 和文の翻訳でも可）

歓迎

- 不動産業界での実務経験
- 海外現地法人等での就業経験
- 課題解決型営業の経験
- 法人/個人向けの営業、既存顧客向けアカウントマネジメントの経験
- 宅地建物取引士資格保有者
- 異文化やローカルの価値観を深く理解し、リスペクトを持った上で円滑にコミュニケーションやプロジェクトを推進できる経験

Company Description