



## 法人向けコンサルティング営業/B to B Consulting Sales

業界不問！BtoBの営業経験者多数活躍中

### Job Information

#### Hiring Company

[Jones Lang LaSalle](#)

#### Job ID

1168502

#### Division

CS

#### Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

#### Job Type

Contract

#### Location

Tokyo - 23 Wards

#### Salary

4.5 million yen ~ 8 million yen

#### Work Hours

9:00～17:10（休憩1時間）※配属先の勤務時間に準ずる

#### Holidays

完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇等【年間休日120日以上】

#### Refreshed

October 14th, 2021 01:00

### General Requirements

#### Minimum Experience Level

Over 3 years

#### Career Level

Entry Level

#### Minimum English Level

Business Level

#### Minimum Japanese Level

Native

#### Minimum Education Level

Bachelor's Degree

#### Visa Status

Permission to work in Japan required

### Job Description

当事業部では、昨今の企業の働き方改革含めたオフィス環境の見直しや企業不動産の見直しが広がっている背景を受け、ビジネスが急拡大しております。年間400件以上の相談が寄せられている中で、ソリューションデベロップメントチームはサービスフローの最前線に位置し、顧客ニーズのヒアリングやカウンセリング、適切なチームの編成などを一緒に手伝っていただける方を募集しております。

【主な業務内容】

- ・提案書の作成（日・英）  
既存フォーマットを使いながら、顧客の要求に合わせてカスタマイズ、完成する。
- ・部門のサービスパンフレットのアップデート（日・英）  
商品別のセールspanフレットに、事例や実績などを適時アップデートする。
- ・デジタル活用による、営業サポート  
マーケティングコミュニケーションセクションと連動し、動画によるケーススタディの作成、Microsoft PowerBIの活用、分析。
- ・国内他事業部との連携  
上長の指示、指導の下、国内の他事業部と協働し、提案書作成、情報提供など行う。
- ・他国のJLLとの連携  
上長の指導の下、他国のJLLに対し、見積依頼や事例などの収集。情報提供を行う。
- ・顧客への訪問、ミーティングへの参加  
顧客訪問、ミーティングへ参加し、初期のプロジェクトの方向付け（サービス内容、費用、スケジュール）を整える役割を行う。
- ・社内ミーティングへの参加

=====

#### 【魅力とは】

##### ・JLLならではのご経験を築くことが可能！

総合不動産サービス業界最大手でのユニークな経験を築くことが可能です。  
国籍・業界等、様々なバックグラウンドの社員と仕事をすることが出来ます。

##### ・教育サポート体制が充実

PCスキルやビジネススキルが学べるオンラインの研修をご用意。就業中はもちろん、通勤時間中にスマホで受講することもできます。その他、集合型研修などスキルアップできる環境です。成長意欲が高い方には、魅力的な体制です。

##### ・語学力を活かして活躍

英語を用いたコミュニケーションが多く発生する為、英語力を活かせます。外国籍の方も活躍しており、JLLならではのグローバルな就業環境です！1年に1回、英語のスキルテストを会社負担で受けてブラッシュアップも図れます！

## Required Skills

### <必須経験>

- ・一般的なPCスキル（特にパワーポイント、エクセル）
- ・営業経験  
（BtoBなどの商材を扱われた経験、ないしは建設・不動産・インテリア・設備・住宅・建材など）
- ・英語（TOEIC850点以上）、ビジネス英語レベル

### <歓迎条件>

- ・プレゼンテーション力に優れた方
- ・デジタルコンテンツを使った営業、マーケティング経験など
- ・デジタル活用への知見（Microsoft PowerBIの活用やマーケティングコミュニケーション部連動による動画による実績紹介作成）
- ・建設・不動産・インテリア・設備・住宅・建材などの分野で従事した経験もしくはその分野への強い希望があること。
- ・建築・不動産・インテリア・設備などに関する資格、スキル、経験

### <雇用形態・就業条件>

雇用形態：契約社員

勤務地：東京本社／東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー3F

最寄り駅：各線赤坂見附もしくは永田町

勤務時間：9：00～17：10（実働7時間10分）

休暇・休日：完全週休2日制（土・日）、祝日、年末年始休暇等【年間休日120日以上】

賞与：年1回（3月）※過去1年間（1月～12月）の会社業績と個人の評価により支給額を決定。

昇給：年1回（4月）

社会保険：完備（健康保険 厚生年金 雇用保険 労災保険）

その他手当：確定拠出年金(401K)、ベネフィットステーション、入社オリエンテーション、部門研修、階層別研修、メンタリングプログラム、e-ラーニング(プログラム多数あり)、ハラスメント研修、個人情報保護法研修

## Company Description

**JLL（ジョーンズ ラング ラサール）**は1700年代にロンドンで創業され、現在は米国シカゴに本社を置き、ニューヨーク株式市場に上場している200年以上の歴史を有する不動産サービス会社です。現在は世界80カ国、約80,000名、300を超える拠点で展開しています。日本においては、1985年にJLL日本法人を設立。以来30年以上にわたり、プロパティ/ファシリティマネジメントや不動産アドバイザーといった不動産価値を最大限に高める為のサービスを提供しています。

Established in Tokyo in April 1985, JLL Japan has two corporate offices in Tokyo, plus one in Osaka and one in Fukuoka, covering projects throughout every prefecture in Japan. With over 30 years of experience and a prominent track record in Japan, our team of 1,000+ real estate professionals provide valuable insights for our clients. Through our global network and extensive experience, we possess the right knowledge and local expertise required to deliver the best solution for our clients in Japan.