CareerCross

【名古屋】コミュニティーセールスマネージャー/営業【世界最大/国内最大のレンタルオフィスプロバイダー】三菱地所グループ

英語も活かせる！3か月ごとのコミッション！

Job Information

Hiring Company
Regus Japan Holdings K.K. (三菱地所グループ)

Job ID
1347501

Industry
Other (Real Estate, Construction)

Company Type
Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio
Majority Japanese

Job Type
Permanent Full-time

Location
Aichi Prefecture, Nagoya-shi Nakamura-ku

Salary
6 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses
Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission
Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours
9：00〜18：00（実働8時間） ※残業は月14時間以下

Holidays
土日祝日

Refreshed
March 22nd, 2024 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level
Fluent

Minimum Education Level
High-School or Below

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

ビジネスセンターの運営管理、スタッフマネジメント等、大きな裁量の下活躍することができます！

- 産育休取得・復帰実績多数！ライフステージに合わせて働ける
- 頑張りは賞与やインセンティブでしっかり還元

多様化するビジネスシーンに対応して、レンタルオフィスや貸会議室、ビジネスラウンジなどのサービスを提供している当社。あなたには、コミュニティマネージャーとして、各リージャスビジネスセンターの運営全般をお願いします。

主な仕事内容

•EnterpriseAccounts で合意された販売目標を達成するために、収益性の高い新しい収益元を生み出す。
• 顧客と良好な関係を構築・維持し、広範囲にわたる顧客ニーズを包括的に理解する。
• 適格な販売機会のパイプラインを開発、拡張、維持、および報告する。
• エージェント、企業の不動産スペシャリスト、経営コンサルタント等外部機関と協力して、セールスの機会を創出する。
•関連するイベントに出席・講演し、ワークショップを開催する。この機会を利用してRegusの認知度を高める。
• 関連する地域の社員と協力して、一定の品質を確保し、顧客拡大のための明確な計画を策定する。
•顧客からのフィードバックを共有して、顧客サービスの継続的な改善とソリューションの強化をサポートする。
•必要に応じて、その他の戦略的ビジネス開発活動をサポートする。

お客様とのコミュニケーション、スタッフとのチームワークを大切に、リージャスをさらに盛り上げてください。

Required Skills

必要なスキル、経験
• 5 年以上のB2B ソリューション / サービスの販売およびビジネス開発のバックグラウンド。
• 顧客と協力して、適切なプランと契約を計画する能力。
• 顧客の意思決定とビジネス事例の開発プロセスに関する知識と理解。

望ましいスキル・経験
• 企業の不動産ビジネス開発または不動産コンサルティングの経験。
• グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。
• 大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。
• 大企業への販売実績。
• 取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。

求める人物像
• 戦略的思考をもって、成果を導き出す姿勢がある。
• 「やればできる」という姿勢を持ち、柔軟で寛容である。
•ビジネス開発に対してルールを守ったアプローチができる。
•やる気があり、自立心があり、野心的である。
•大きな成長の野心を持ってチームに加わる。

■雇用形態：正社員 ※6 ヶ月の試用期間があります。
この間の給与や福利厚生等の条件に変更はありません。

■給与：現状年収やスキルを配慮し判断させて頂きます。

■勤務地：ご希望があれば、組織状況を踏まえて異動の相談も OK です。

★駅から直結、インテリジェントビル、有名な商業施設内のビルなど立地の良さが自慢です！エリア内で異動の可能性があります。

＜積極採用エリア＞ お問い合わせください。 全国 172 拠点で積極採用中です。
★U・I ターン歓迎！「転職を機に新しい生活をはじめたい・好きな街で暮らしたい」という方、お待ちしています。希望エリアを教えて下さい。また、上記を含め全国 44 都市に拠点を展開中。

■交通：拠点により異なります。
詳しい住所については、こちらからご覧ください➡https://www.regus-office.jp/base/

■休日休暇：《年間休日 120 日》

- 完全週休 2 日制（土・日） 祝日
- 年末年始休暇 バースデー休暇
- 有給休暇 産休・育休・特別休暇・看護休暇

■福利厚生

- 待遇 給与改定年 1 回（4 月）
- コミッション（賞与）年 4 回（目標の達成度合いに応じ、数万円～数十万円を支給）
- 交通費全額支給 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）
- 時間外手当（超過分）

■モデル年収例：※コミッション（賞与）により前後いたします

- 28歳 営業職 ／年俸450万円（ベース）+年4回コミッション
- 30歳 営業職 ／年俸550万円（ベース）+年4回コミッション

頑張り次第で年収1,000万円以上も。

※前職の年収を考慮いたします。※1/12を基本給として月々支給。
※上記には月5.5時間分相当の固定残業手当を含みます。残業時間超過分は別途超過残業手当を支給いたします。

■教育体制
▼まずは基礎研修で、事業を知ることから。 入社後は本社にて、1 週間程度の基礎研修を実施。当社が展開する各ブランドの特徴や事業 概要等、提案に必要な基礎知識を学びましょう。 また、社内で利用するシステムは海外製。使い方や機能が国内のシステムとは異なる場合も あるので、使いながら覚えていきます。

▼1ヶ月程度で、営業としてデビュー。 基礎研修の後は、配属先の拠点へ。現場の先輩が、お客様とのコミュニケーションのとり方 や業務の流れ、オフィス内覧のアテンド等をレクチャーします。 1ヶ月程度で目標を持ちデビューしますが、先輩がいつでも相談に乗ります。目標達成に向け、積極的に挑戦してください。

Company Description

日本リージャスは、120カ国以上、1100都市を超える地域、3400拠点以上のネットワークを持つ世界最大のワークスペースプロバイダーであるIWG plc（本社：スイス、CEO：Mark Dixon）のビジネスモデルを日本に持ち込み、新しいワークスタイルを日本全国に普及させた、フレキシブルオフィス事業のリーディングカンパニーです。
IWG Plc（旧リージャス・グループ）は、1989年にベルギー・ブリュッセルにて、ビジネストラベラー向けのオフィススペース企業として創設され、現在はイギリスを拠点に置き、ロンドン証券取引所に上場しています。
日本においては、日本リージャスホールディングス株式会社が、1998年9月に新宿パークタワーにて最初のレンタルオフィスを開設。以来、あらゆるオフィスニーズに対応するため、「リージャス」をはじめ、コンパクトな「オープンオフィス」など、日本全国でマルチブランド展開をしています。 2016年には、新たなコミュニティーを生み出すビジネス スペース「SPACES」を立ち上げ、現在では全国で8拠点を展開中。2022年には、ハイエンドブランド「Signature」を六本木ヒルズにオープンしました。
2023年2月1日より三菱地所グループの一員となり、同グループが展開する国内事業既存拠点と、IWG Plsのワールドワイドな競争力、そして、国内47都市、173拠点を誇る日本リージャスのネットワークを融合し、レンタルオフィス・コワーキングスペースを多くのお客様にご活用いただいております。
リージャスホームページ： https://www.regus-office.jp/