



【営業職】セールス / アートアドバイザー

募集職種

人材紹介会社
ユナイテッドワールド株式会社

求人ID
1518770

業種
その他 (IT・インターネット・ゲーム)

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
400万円 ~ 800万円

更新日
2026年06月27日 17:00

応募必要条件

職務経験
3年以上

キャリアレベル
中途経験者レベル

英語レベル
ビジネス会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
大学卒：学士号

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集背景】
現在、世界のアート資産は1兆7,000億米ドルの規模を持ち、さらにアートは資産クラスとして魅力的であるということが証明されています。また、特にゼロ年代以降においては、世界規模での現代アートマーケットの顕著な盛り上がりが見られます。その活況の一方で、様々な障壁により、実際の流通総額は全体の3~4%にとどまると言われています。

当社はこの1兆7,000億米ドルのアートマーケットにおいて、国境を超えたアート投資・コレクション領域のハードルを下げること、アート業界に新たな流動性を生み出し、Missionに掲げる「アーティストの世界進出やキャリア形成」を実現します。

現在約20名規模のメンバーが在籍しており、Business / Product / Corporate / Operation のチームで構成され、今後の事業拡大の為、採用の加速・組織の拡大をしていくフェーズにあります。

【お仕事の内容】

- ・個人アートコレクターへの営業活動
- ・法人(アートギャラリーやアートディーラー)への営業活動
- ・新規の個人・法人の顧客開拓に向けた施策の企画、実行
- ・海外のアートフェアなどへの出張を含めた新規顧客開拓海外営業
- ・メール、SNS、Zoomを使用したオンラインコミュニケーション及び海外出張を含んだオフラインコミュニケーション
- ・Notion、Googleスプレッドシート、Salesforce を活用した販売データ・顧客データ管理

※入社3ヶ月以内に実績を出していただく為に、オンボーディングとしてアートセールスに関するトレーニングプログラムを用意しています。

スキル・資格**■ 必須要件**

- ・流暢クラスの日本語力
- ・ビジネスレベルの英語スキル(読み・書きを含む会話や交渉)
- ・当社のビジョンに共感いただけること
- ・現代アート業界について積極的に学ぶ意欲があること
- ・金融や投資に興味があり、常に最新情報をキャッチアップして学び続けることができる方
- ・標準的なPCスキル(Excel・Word・PowerPoint)とITリテラシー
 - 常に最新のITスキルにキャッチアップし続けられること
 - 使用するツール:Salesforce / Notion / Kintone / Slack / Zoom / SNSほか

■ 必須経験/実績

- ・個人・法人営業の実務経験(3年以上)
- ・リード開拓を自身で行っていたご経験(紹介営業のご経験)

以下いずれかのご経験をお持ちの方

- ・個人成績で評価/報酬を受け取っていたご経験
- ・個人成績で表彰を受けたご経験

会社説明