

【外資系レンタルオフィス企業＼エリア セールス マネージャ／年収500～800万円】@東京

レンタルオフィス業界のグローバル企業！エリア セールス ポジション！

募集職種

人材紹介会社
ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID
1522665

業種
不動産仲介・管理

会社の種類
外資系企業

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区

給与
500万円 ~ 800万円

時給
想定年収：500万円～800万円 年俸制 月額：375,000円～675,540円（年俸の12分割） 昇給あり、インセンティブ有

勤務時間
9:00～18:00（実働8時間／休憩60分）・残業：月平均10時間未満・定時退社する社員も多数在籍しています。

休日・休暇
年間休日124日 •完全週休2日制（土日祝休み） •年末年始休暇 •有給休暇（入社6か月経過後に付与） •誕生日休暇

更新日
2026年11月19日 04:00

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 (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【東京エリア／業界未経験歓迎】レンタルオフィスの反響営業｜年収500万～800万円｜土日祝休み・残業月10時間未満

世界各国でフレキシブルオフィスを展開するグローバル企業にて、レンタルオフィスやコワーキングスペースの提案営業をお任せします。

スタートアップ企業から大手グローバル企業まで、幅広いお客様のオフィスに関する課題やニーズをヒアリングし、最適なワークスペースをご提案する仕事です。

マーケティング部門が集客を担っているため、問い合わせをいただいたお客様への反響営業が中心となります。

【具体的な業務内容】

- 問い合わせのあった法人顧客への対応
- お客様の事業内容やオフィス利用に関するニーズのヒアリング
- レンタルオフィス・コワーキングスペースのご提案
- 拠点内の内覧ツアーや設備・サービスのご案内
- 利用プランや契約条件のご説明
- 契約手続きおよび成約後のフォロー
- 営業目標の管理、実績分析、改善施策の実行

【営業スタイル】

新規の飛び込み営業ではなく、問い合わせをいただいたお客様への提案が中心です。

商談では実際のオフィスをご案内し、立地・設備・利用人数・契約形態など、お客様のニーズに合わせたプランを提案します。

契約までの期間は平均2週間～1か月程度。月間10～15件程度の契約を目指し、成果を積み重ねていく営業スタイルです。

【仕事の魅力】

1. 成果が収入に直結する評価制度

四半期ごとのインセンティブ制度があり、目標達成度や営業実績に応じて収入アップを目指せます。実績次第では年収1,000万円以上を目指すことも可能です。

2. 早期のキャリアアップが可能

年齢や社歴だけでなく、成果や実績が評価される環境です。実績に応じて昇進・昇格を目指せます。

3. 業界未経験から挑戦できる

異業界から転職した社員も多く、入社後の研修を通じて業務を習得できます。営業や販売・接客で培った経験を活かし、専門性を高められます。

4. ワークライフバランスを実現しやすい

残業は月10時間未満。完全週休2日制（土日祝休み）で、仕事とプライベートを両立しやすい環境です。

スキル・資格

【必須条件】

日本語・英語でのビジネスコミュニケーションが可能な方

以下いずれかの経験をお持ちの方

- 営業経験
- 販売・接客など、顧客折衝の経験

※業界未経験歓迎
※学歴不問

【歓迎条件】

- 法人営業の経験
- 新規開拓営業の経験
- 顧客のニーズを把握し、適切な提案ができる方

【求める人物像】

- 営業として成果を上げ、収入アップを目指したい方
- 自ら目標を設定し、達成に向けて主体的に行動できる方
- お客様との信頼関係を大切にできる方
- 成果が正当に評価される環境で成長したい方

- チームと連携しながら、スピード感を持って業務に取り組める方

会社説明