



【Area Sales】 世界的なレンタルオフィス企業 年収450～600万円@東京

世界的なレンタルオフィス業界のグローバル企業！不動産業者などのクライアント

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

1526521

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

450万円～600万円

時給

年収：450万円～600万円 ※経験・キャリアによる

勤務時間

9:00～18:00（休憩1時間、実働8時間）

休日・休暇

土日祝

更新日

2026年02月11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

1.新規顧客開拓（法人営業）

- ・中小企業やスタートアップ、大企業のサテライトオフィスなどをターゲットに提案する営業
- ・営業が多いが、テレアポや外出訪問もある企業も存在

2.オフィススペースの提案・見学対応

- ・顧客のニーズに合ったプラン（個室、コワーキングスペースなど）をご提案
- ・内覧（ツア―）の実施と契約条件交渉

3.既存顧客のフォローアップ

- ・契約更新、追加スペースのご提案
- ・利用状況のヒアリングと課題解決

4.市場動向の把握とレポート

- ・市場やトレンドに関する情報の収集
- ・本社へのレポーティング（英語の場合あり）

スキル・資格

【必要なスキル、経験】

- ・法人営業経験（2~3年以上が目安）
- ・ビジネスレベル以上の英語力
- ・ビジネスレベルの日本語
- ・PCスキル（Excel、Word、PowerPoint）

※ 業界問わず、個人・店舗での販売経験（ショップスタッフ／カウンターセールスなど）でしっかり数字を追ってきた方も歓迎

【歓迎】

- ・英語力（TOEIC 700点以上または実務での英語使用経験）
社内報告や社内ミーティングが英語の場合も
- ・不動産、オフィス、ホテル、コワーキング業界での経験
- ・顧客管理システム（Salesforceなど）の利用経験

【人物像】

- ・提案型営業が得意な人（顧客の課題をヒアリングして解決策を提案）
- ・自発的に行動できるセルフスタートータイプ
- ・スピード感のある環境に対応できる柔軟性
- ・外資系らしい「数字」「結果」に強くコミットできる
- ・チームで協力しながら目標達成を目指せる方

会社説明