



【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（ツアー）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
 - ・ 本社へのレポート（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タータイプ
 - ・ 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す方

会社説明