



【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

2025年12月03日 03:00

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せる方

会社説明