



Junior Area Sales Manager Tokyo 【Tokyo/レンタルオフィスの営業/世界&国内最大

募集職種

採用企業名

日本リージャス株式会社 (三菱地所グループ)

支社・支店

日本リージャス株式会社

求人ID

1533672

部署名

IST

業種

その他 (不動産・土木建設)

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, 港区

最寄駅

都営大江戸線、 赤羽橋駅

給与

350万円 ~ 500万円

更新日

2025年05月29日 16:00

応募必要条件

職務経験

1年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

日本語レベル

ネイティブ

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

■ 仕事内容

当社の商品・サービスを取り扱う商業用不動産業者に対して、下記業務をご担当いただきます。

- 代理店への営業サポート、商品説明・提案
- 営業施策の立案・実行、キャンペーン、積極的な営業企画
- 新規代理店の開拓、代理店との定期的なコミュニケーションと関係構築の維持。
- 提案書や営業プレゼンテーションの作成、正確なCRMの管理

※営業先は不動産仲介会社を中心ですが、新規開拓も担当いただきます。

Job Description

The successful candidate will be responsible for the following tasks for Commercial Real Estate Agent handling our products and services:

- Providing sales support to agents, explaining and proposing products
 - Planning and executing sales policies, campaign and proactive sales planning
 - Development of new agents and maintaining regular communication and relationship building with agents.
 - Preparing proposals and sales presentations, maintaining accurate CRM
- * Sales destinations are mainly real estate brokerage firms, but you will also be responsible for new business development.

スキル・資格

【必須条件】

- 法人営業または事業開発経験（2年以上）
- コミュニケーション能力に自信のある方
- 優れた交渉力
- 基本的なPCスキル（Excel、PowerPoint、Eメール等）

【求める人物像】

- 人付き合いや接待に抵抗がない人。
- 人付き合いや接待に慣れている人。

[Required Requirements]

- Experience in corporate sales or business development (2 years or more)
- Confident communication skills
- Excellent negotiation skills
- Basic PC skills (Excel, PowerPoint, e-mail, etc.)

[Desired Characteristics]

- Flexible
- Person who is comfortable with social interaction and entertaining.

会社説明