



## 【東京】 不動産営業マネージャー

契約社員（正社員登用あり）

### 募集職種

#### 採用企業名

H2 Group株式会社

#### 支社・支店

H2 Group 株式会社

#### 求人ID

1545517

#### 業種

その他（不動産・土木建設）

#### 会社の種類

中小企業（従業員300名以下）- 外資系企業

#### 外国人の割合

外国人 半数

#### 雇用形態

正社員

#### 勤務地

東京都 23区

#### 給与

経験考慮の上、応相談

#### 更新日

2025年10月01日 11:00

### 応募必要条件

#### 職務経験

10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

#### 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

H2 Christie's International Real Estate

契約形態: フルタイム

勤務時間: 週5日 (週40時間)

#### H2 Groupについて

H2グループは2003年以降、ニセコ地域のイノベーションの最前線に立ってきました。それ以来、私たちは事業を拡大し、

プロジェクト管理、不動産サービス、不動産管理、宿泊施設を提供するフルサービスのコンサルタントになりました。私たちは、ニセコと富良野のオフィスにまたがる緊密な国際チームです。

### 仕事内容

H2グループでは、東京での不動産事業を統括する、経験豊かで意欲的な営業リーダーを募集しています。この職務は、営業面を推進し、日々の業務を管理し、東京市場における当社ブランドの成長を確実なものにする責任を担っていただきます。この職務には、強力なリーダーシップ・スキルと、意欲的な売上目標を達成しながら自立して業務を遂行する能力を備えたセルフスターターが必要です。

### 主な責務

- 営業リーダーシップ 東京の不動産市場において、収益成長を促進し、売上目標を達成または上回るための強固な営業戦略を策定し、実行する。
- 運営管理：東京オフィスの業務全般を監督し、効率性、コンプライアンス、H2グループの基準との整合性を確保する。
- チームビルディングとリーダーシップ：優秀な営業チームの採用、育成、管理。プロフェッショナルとしての成長とチームの成功を確実にするための指導とサポートを行う。
- 市場拡大：高額物件、戦略的パートナーシップ、未開拓の顧客層など、新たなビジネスチャンスを特定し、H2グループの市場プレゼンスを拡大する。
- クライアントとの関係管理 クライアント、パートナー、ステークホルダーとの強固な関係を構築・維持し、価値の高い売上とリピートビジネスを確保する。
- ブランドの代表 東京におけるH2グループの顔として、主要クライアントとのミーティング、業界イベント、公の場でH2グループを代表する。
- 市場の専門知識：東京の不動産市場のトレンドや動向を常に把握し、会社の戦略を導くための洞察を提供する。
- 営業報告と分析 営業成績を追跡し、主要な指標を分析し、その結果を実行可能な提案とともにシニア・リーダーシップに報告する。

### 待遇・福利厚生

- 市場と生活水準に見合った競争力のある給与パッケージ。
- 賞与制度 - 個人業績および業績に応じて支給。
- 通勤手当10,000円/月。
- 入社6ヶ月後に年次休暇10日付与。
- 試用期間3ヶ月経過後、傷病手当5日支給。
- 社会保険：日本の社会保険制度に加入。
- 就労ビザサポート（該当者）。
- 年間休日115~120日（会社カレンダーによる）、産休・育休制度あり。

---

### スキル・資格

#### 応募資格

- 不動産、ビジネス、経営、または関連分野の学士号（上級学位が望ましい）
- 最低7~10年の不動産営業経験を有し、少なくとも3年間はリーダーシップを発揮した経験があること。
- 競争の激しい市場において、営業目標を達成またはそれを上回る実績を有すること。
- 東京の不動産市場（規制、市場動向、主要プレーヤーを含む）に関する深い知識。
- 強力なリーダーシップとチームマネジメントスキルを有し、高いパフォーマンスを発揮するチームを構築し、モチベーションを高めた経験を有すること。
- 口頭および書面による優れた交渉およびコミュニケーション能力。
- ネイティブレベルまたはビジネスレベルの英語力。
- 起業家マインドを持ち、主体的に行動できる方。
- CRMツールや営業分析ソフトウェアに精通していることが望ましい。

---

### 会社説明