



【外資系 × Luxury Real Estate】東京市場をリードする不動産セールスプロフェッショナル

契約社員(正社員登用あり)◆市場拡大フェーズの中で自らのアイデアが事業成長に直結

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

1563283

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 多数

雇用形態

契約

勤務地

東京都 23区, 千代田区

最寄駅

日比谷線駅

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2026年03月18日 12:00

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

【会社概要】

H2 Group株式会社（Christie's International Real Estate Japan）は、世界的ラグジュアリーブランド「Christie's International Real Estate」の日本パートナーとして、北海道・ニセコ、富良野、そして東京を中心に、不動産仲介・開発・宿泊・資産運用事業を展開しています。

「Luxury Real Estate × Global Standard」を掲げ、国内外の富裕層や投資家へ、世界水準の不動産ソリューションを提供しています。国際的なネットワークを強みに、東京市場での事業拡大を加速中です。

【ポジション概要】

東京拠点の不動産営業マネージャーとして、国内外の富裕層・法人顧客に対して、ハイクラス不動産の提案・仲介業務をお任せします。

単なる営業職ではなく、東京オフィスの成長を担うコアメンバーとして、営業戦略立案・マーケット開拓・チームの育成など、幅広い領域でご活躍いただけます。

【主な業務内容】

- 東京・首都圏における高級不動産の販売・仲介業務
- 富裕層顧客・投資家・パートナー企業とのリレーション構築
- 新規顧客・法人ネットワークの開拓および営業戦略の立案
- 不動産契約・取引関連の調整・交渉業務
- 北海道・海外オフィスとの連携、クロスボーダー案件への対応
- チームメンバーの育成・マネジメント（将来的に）

【ポジションの魅力】

世界的ブランド「Christie's」ネットワークを活かした営業経験
世界116カ国に広がるネットワークと連携しながら、
グローバルスタンダードの高級不動産取引に携われます。

東京市場の拡大フェーズで裁量を発揮
外資ならではのスピード感と裁量の大きさ。
あなたのアイデアが新規事業・営業戦略に直結します。

成果を正當に評価する環境／正社員登用制度あり
個人の成果を可視化し、明確な報酬制度で還元。
実績に応じて正社員登用や昇格のチャンスも。

リモートワーク・柔軟な働き方
出社と在宅を組み合わせたハイブリッドワークスタイル。
生産性を重視したスマートな働き方が可能です。

フラットで多国籍なチームカルチャー
日本・欧州・アジア出身のメンバーが在籍。
上下関係よりも「信頼と協働」を重んじる風土です。

スキル・資格

応募資格

- 不動産営業経験（7年以上目安）
- 東京エリアの市場知識・不動産法令理解
- 顧客折衝・交渉・クロージングスキル
- ビジネスレベルの英語力
- 日本語：ネイティブレベル

歓迎スキル

- 富裕層顧客またはインバウンド案件対応の経験
- 宅地建物取引士資格
- マネジメントまたはチームリーダー経験
- 自主性・オーナーシップを持ちプロジェクトを推進できる方

【待遇・福利厚生】

- 経験・スキルに応じた競争力のある給与
- 個人業績・会社業績に応じた賞与あり
- 社会保険完備
- 通勤手当（月1万円）
- リモートワーク制度・柔軟な勤務時間制度
- 年間休日115～120日（会社カレンダーによる）
- 産休・育休制度・有給休暇あり

【勤務地】

東京都千代田区（日比谷駅すぐ）
※リモート勤務・全国出張あり

こんな方におすすめです

- 外資系企業やブランド企業でキャリアを磨きたい方
- 不動産営業としてより上流の戦略・マネジメントに関わりたい方
- 成果を正当に評価される環境で働きたい方
- 柔軟な働き方とグローバルな環境を両立したい方

会社説明