



【正社員】 ◆ グローバルな環境 ◆ セールス&フロアーマネージャー／年収550万～800万円@東京

残業なし、コールドコール・外回りなし（六本木/丸の内/日比谷）◆20代活躍中

#### 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

1568190

業種

その他（不動産・土木建設）

会社の種類

大手企業 (300名を超える従業員数) - 外資系企業

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

給与

550万円～800万円

時給

年収：550万円～800万円（経験・スキルに応じて）ボーナス年4回（パフォーマンス連動）昇給：定期査定・インセンあり

勤務時間

平日 8時30分～17時30分（休憩1時間）

休日・休暇

完全週休2日制（土日祝）、年間休日125日以上、有給休暇（取得率90%以上）季節休暇 病気休暇 産休・育休制度 慶弔休暇

更新日

2026年02月04日 08:01

#### 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

ビジネス会話レベル（英語使用比率：50%程度）

日本語レベル

流暢

最終学歴

短大卒：準学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

インバウンドのコンサルティングセールス及び営業所のマネジメントをお任せいたします。ゆくゆくはセールスマネージャーを目指していただきます。

### 【具体的には】

問い合わせからオフィスの内見・サービス案内の実施といった一連の営業をお任せいたします。オフィスのみならず高付加価値の受付・秘書サービス、ITサービス等を提供。お客様の事業課題解決や企業価値の向上をチームでサポートします。

- ・社内公用語は英語(研修/会議/社内メールなど全て英語)。お客様との英語のやり取りも多いです。
- ・海外でのトレーニング・出張があります。

### 【具体的な仕事内容】

#### 〈営業〉

- お問い合わせを受け、アポの取得
- オフィスの内見・サービスのご案内
- ご契約手続き
- 入居後のアフターフォロー
- クライアントとのミーティング
- 交渉
- 拡張／アップグレードの提案
- 解約手続き
- コンプライアンスチェック など

※国内企業5割：海外企業5割

#### 〈マネジメント業務〉

- スタッフの研修・教育
- 出勤管理
- 拠点の売り上げ管理
- 採用業務
- クライアントマネージメント
- クライアントからの問い合わせ対応
- 請求書管理・支払い管理（弊社開発のシステムで管理）など

## スキル・資格

### 【必須】

- 2年以上の業務経験（業界・職種不問）
- 1年程度、又は1年以上のセールス/営業経験
- 英語：ビジネスレベル（TOEIC800点程度）

- 日本語：ネイティブレベル

- マイクロソフトオフィススキル（Word, Excel, PowerPoint, Outlook 等の使用経験）

### 【歓迎】

- サービス業での経験

### 【人物像】

- スマイルとホスピタリティ精神をお持ちの方
- キャリアも自分の時間も持ちたい方
- マルチタスク

## 会社説明