



【正社員】 ◆ グローバルな環境 ◆ セールス&フロアマネージャー / 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04月01日 10:01

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