



【800～1000万円】Commercial Manager（契約管理）

シービーアールイーCMソリューションズ株式会社での募集です。 管理部門責任者・...

募集職種

人材紹介会社

株式会社ジェイ エイ シー リクルートメント

採用企業名

シービーアールイーCMソリューションズ株式会社

求人ID

1573659

業種

不動産仲介・管理

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

800万円～1000万円

勤務時間

09:00～17:30

休日・休暇

【有給休暇】初年度 10日 1か月目から 【休日】完全週休二日制 ※有給休暇については入社月によって変動あり※（土日）、祝日...

更新日

2026年01月22日 15:12

応募必要条件

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

専門学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【求人No NJB2275741】

◇ポジションの役割

GWSのローカルビジネス戦略に沿って、ビジネスの長期的な成長と収益性に貢献するために、主要なステークホルダーを教育し、影響を与え、商業的なベストプラクティスについて助言する。商業契約に関する専門家として、商業条件、リスクと報酬、業務コンプライアンス、コスト管理、マイルストーン義務、紛争回避に向けた積極的な取り組みなどを行う。

◇具体的な業務内容

1 契約の商業的交渉と合意をサポートする

販売、入札または再入札プロセスに関与

社内関係者との最適な交渉戦略の採用および合意

交渉における法務チームおよびビジネスチームのサポート

契約文書の締結

社内外のステークホルダーへの影響力

GWSの契約基準とポリシーの遵守

2 コマーシャルポリシー/手順の遵守

ビジネスユニット、アカウント、契約、プロジェクトレビューに出席し、ベストプラクティスを推進する。

標準文書の提供および維持

コンプライアンス遵守のためのプロセスチェック

3 商業上のベストプラクティスに関する教育と助言

中小企業と連携して、契約義務に関する要約とトレーニングを提供する。

商業トレーニングコースの運営

入札段階および契約ライフサイクルにおける商業ガイダンスの提供

会社、事業部、BUの経営会議でのプレゼンテーション

商慣習の変化への対応

4 商業的ソリューションの提供

状況の分析

選択肢と潜在的な結果の明確化

利害関係者に影響を与え、最善の商業的解決策を講じるよう動機付ける。

主要顧客とのコンタクトを構築し、長期的な顧客関係構築におけるCBREのポジションを強化する。

革新的なソリューションの検討

高いリスクや訴訟・紛争につながる可能性のあるビジネス上の問題を率先して解決し、必要に応じてオペレーターや法務チームと調整する。

5 サプライヤーとのベストプラクティスの推進

タイムリーかつ契約上確実な発注

バック・トゥ・バック義務によるリスク移転

サプライヤーとの契約交渉のサポート

スキル・資格

■求められるスキル・経験：

- ・設備管理、ビルサービス、プロジェクト業界において同様の業務に6年以上従事した経験
- ・コミュニケーション能力
- ・推論能力
- ・財務知識
- ・Microsoft Office Suiteの中級レベルの使用経験
- ・英語に堪能で、スペル、文法、句読点に優れていること。

■人物像

- ・高度な対人スキルを有し、速いペースで成長する環境に熱中できる方
- ・ビジネスニーズを理解し、予測する能力
- ・優れた管理リーダーシップスキル
- ・自発的で、献身的、熱意があり、コミットメントできる方
- ・優先順位を付け、問題や課題を解決するために迅速に対応する能力

会社説明

プロジェクトマネジメント/コンストラクションマネジメント-アットリスクCM工事請負-工事請負-設計施工-現場常駐管理
業務-内装監理業務-原状回復工事請負