



外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

英語 / 海外富裕層向け投資用不動産販売（新規事業立ち上げ / リーダー候補）【年間休日125日】

コンサルティング営業を担っていただくプロジェクトマネージャー候補を募集します。

募集職種

人材紹介会社

株式会社グローバルリーフ

求人ID

1595443

業種

不動産仲介・管理

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

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, 目黒区

給与

700万円 ~ 1200万円

時給

想定年収：想定年収：700万円 ~ 1,200万円

勤務時間

10時00分 ~ 19時00分（実働8時間）※20時30分に全従業員完全退社となります。

休日・休暇

■週休2日制（土曜、日曜） ■国民の祝日 ■慶弔休暇 ■年末年始休暇 ■年次有給休暇、他 ※年間休日：125

更新日

2026年06月08日 15:44

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 (英語使用比率: 10%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

【業務概要】

海外富裕層向けに日本国内不動産を販売する新規事業の立ち上げに伴い、コンサルティング営業を担っていただくプロジェ

クトマネージャー候補を募集します。
本ポジションでは、単なる仲介営業ではなく、富裕層の資産戦略に踏み込む「アドバイザー型営業」を担っていただきます。

【具体的な業務内容】

- 新規/既存リードへのアプローチ
- オンライン商談（英語中心）
- 国内不動産のコンサルティング提案
- 物件選定および提案資料作成
- 現地でのお客様アテンド
- 契約関連業務（条件調整・クロージング）
- 既存顧客へのリテンション施策
- 紹介創出のための企画提案/実行
- CRMを活用した顧客管理およびカスタマーサクセス連携

【商材】

国内不動産（戸建て/コンドミニアム/一棟収益/商業施設/高級物件など）

【顧客】

欧米・アジアを中心とした外国籍の富裕層（経営者・投資家・エグゼクティブ層）
※事業立ち上げ段階のため、進捗状況やご本人の実績・適性に応じて、既存事業（国内富裕層向け海外不動産営業）をお任せする場合がございます。

【営業スタイル】

- 完全反響型（マーケティングチームによる集客あり）
- 高単価商材（数億円～）
- オンライン商談中心（海外顧客）
- 少数精鋭チーム

【売上目標】

- ブレインゲ
15段階のセールスランク制を導入しています。
ランクに応じて売上目標が設定され、昇格・降格に伴い目標およびインセンティブが変動する設計となっています。成果が正当に評価される、実力主義の環境です。
- マネジメント
短期的な業績だけでなく、中長期的な事業成長を担う重要なポジションと位置づけています。経営視点・事業視点を養うことを目的に、役割に応じた目標を個別に設定しています。

【育成体制・内容】

- 責任者教育
将来的にリーダー・マネージャーを目指す方には、マネージャー陣・経営陣から直接指導を行います。

【この仕事の魅力】

- 海外富裕層を相手にするグローバルビジネス
- 数億円単位の高単価案件
- 新規事業立ち上げに携われる
- 実力次第で高収入を目指す

スキル・資格

【必須スキル/経験】

- 不動産営業経験2年以上
- リーダー、マネジメントとしてのご経験（規模感は問いません）
- 英語：ビジネスレベル（商談・メール対応可能な方）
- 日本語：ネイティブレベル

【歓迎スキル/経験】

- 外国人顧客対応経験
- 高単価商材の販売経験
- 法人営業経験
- CRM活用経験
- チームマネジメント経験
- 数値目標に対して自走できる方
- Excel/Googleスプレッドシートの基本操作
- 論理的に提案ができる方

【優遇資格】

- 宅地建物取引士
- TOEIC800点以上

会社説明