SPECIALIZED GROUP Understanding People

Area Sales Manager / 法人営業マネージャー

Quarterly Commission | Up to ¥10M+

募集職種

人材紹介会社
スペシャライズドグループ株式会社

求人ID
1616359

業種
不動産仲介・管理

雇用形態
正社員

勤務地
大阪府

給与
経験考慮の上、応相談

更新日
2026年10月21日 00:00

応募必要条件

職務経験
3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
ビジネス会話レベル

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

エリアセールスマネージャー - 法人営業 (競争力のある給与、年次ボーナス、週末休みなし)

概要

当社クライアントは、中央大阪地域に注力するフレキシブルワークスペースソリューション企業のエリアセールスマネージャーを募集しています。この役割は、新規法人顧客の獲得と確立されたグローバルネットワーク内の主要パートナーシップの管理を通じて収益成長を推進する機会を提供します。福利厚生には、競争力のある基本給と寛大な四半期ごとのコミッション、誕生日休暇や育児休暇を含む有給休暇、そして標準的な月曜から金曜の勤務週で残業は最小限です。

主な職務内容：

- 新規法人ビジネスチャンスの特定と獲得
- 適格な営業パイプラインの管理と報告
- 大手企業アカウントとの交渉および契約締結
- 主要法人顧客との関係構築および維持
- 不動産業者やコンサルタントと連携してリードを創出
- 業界イベントでの会社代表およびプレゼンテーション実施
- 顧客対応のためのオペレーションおよびサポートチームとの調整
- 地域目標を超える戦略的営業計画の策定
- 上級関係者と連携しワークスペースソリューションをカスタマイズ
- 契約構築およびサービス提案の支援
- 大阪地域の競合他社の動向および市場トレンドの監視
- サービス向上のための顧客フィードバック提供

応募条件：

- 商業用不動産における5年以上の上級B2B営業経験
- 大手企業アカウントの管理および契約締結経験
- Cレベルおよび上級関係者との強力な関係構築能力
- 優れた口頭および書面でのコミュニケーションおよびプレゼンテーションスキル
- 営業パイプラインの開発および正確な予測能力
- グローバルマトリックス組織構造での勤務経験
- オペレーションおよびサポート部門とのクロスファンクショナルな協働実績
- 契約交渉およびサービスソリューション構築の経験
- 営業パイプライン管理のためのCRMソフトウェアの使用経験が望ましいが必須ではない
- 不動産業者、コンサルタント、外部パートナーとの連携経験
- 業界イベントでの会社代表およびプレゼンテーション実施能力
- 日本語流暢およびビジネスレベルの英語コミュニケーション能力が望ましいが必須ではない

福利厚生：

- 年収約4,500,000円から5,500,000円
- 年4回のコミッション支払い
- 年収1,000万円以上の可能性あり
- 有給休暇は初年度10日から最大20日まで
- 誕生日休暇あり
- 産前産後休暇、育児休暇、特別休暇あり
- 週末および祝日休み
- 残業は最小限

会社説明