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-

中国語 / 資産運用コンサルティング営業（中国語圏向けのお客様向け）【完全反響営業 / 資産運用のプロフェッショナル職】

> **中国語を用いた投資相談や物件提案を行い、お客様の資産形成をサポートします。**

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
1616489

業種
不動産仲介・管理

会社の種類
大手企業 (300名を超える従業員数)

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, 渋谷区

給与
650万円 ~ 1500万円

時給
想定年収：684万円 ~ 1,455万4,000円（月給制）

勤務時間
9時00分 ~ 18時00分（休憩60分）

休日・休暇
■完全週休2日制（火・水・土・日より週2日休みのシフト制） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■有給休暇 他 ※年間休日120日

更新日
2026年11月19日 02:00

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
無し (英語使用比率: 全く使わない)

日本語レベル
ネイティブレベル

その他言語
中国語： 北京語 - ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

【業務概要】
今後当企業では、新たな顧客層への価値提供を推進するため、中国語圏のお客様への資産運用コンサルティングにも注力してまいります。語学力を武器に、新たなマーケットの拡大に挑戦し、お客様との信頼関係構築から提案まで担える方を歓迎します。
日本国内を拠点として、中国語を用いた投資相談や物件提案を行い、お客様の資産形成をサポートしていただきます。
本当にお客様の利益を追求するからこそ、同社は区分マンション（ワンルーム）投資ではなく一棟アパート投資を取り扱います。
金融機関との交渉も担っていただくため、幅広い知識や経験の習得が可能です。
これまでのご経験を活かし、更に多くのことを学んで、「不動産×資産運用のプロフェッショナル」を目指しませんか？

【具体的な業務内容】
■資産運用コンサルティング
不動産投資、相続税対策、土地の有効活用を検討されている方に対して投資相談を行い、その方に最適な資産運用の提案を行います。
お一人お一人のお困りごとやニーズ、想いをしっかりとお聞きし、その解決策をお客様に寄り添って考えます。
・資産運用セミナーの実施（講師）
・金融機関との交渉、調整
・役所調査、現場調査
・中国語圏のお客様への投資相談、物件提案および契約サポート
・中国語を活用した顧客対応、各種コミュニケーション
等

【仕事の魅力】
■完全反響営業を実現するマーケティング戦略
不動産業界にありがちな飛び込み訪問・営業電話は一切行わず、綿密に計算されたマーケティングを広く展開することで投資家のお客様からお問合せをいただける仕組みを構築。
（例：代表Youtube、書籍、SNS等）
お客様に営業をかけるのではなく、お客様側から当企業を選んでもらうという立ち位置を構築しています。
■お客様と当企業は「対等なビジネスパートナー」
顧客満足、顧客利益の追求を全社一丸となって行い、その為に「お伝えすべきことはお伝えする」「受けられないことは受けない」「当たり前のことを高いレベルで徹底して実施する」という姿勢で向き合います。
お互い本音でのコミュニケーションを積み重ねる結果、「任せて安心」という信用を得ることが出来ています。
■チームプレー重視の社風
社内の風通しが非常によく、積極的な意見提案が歓迎される環境です。
「会社はチームである」という考えのもと、「オーナー様の利益最大化」に向けて全部門が同じ方向を目指しているため、部門間の軋轢がなく協力関係でチームプレーを大切にしながら仕事ができます。
■年齢・社歴に関係なく、実力に応じた評価
役割等級制により求める能力と役割を明確化、成果には正当な報酬を支払います。（営業系社員についてはインセンティブ制度有。）
基本の年収を高い水準に設定することで収入を安定させながら、成果を出すことで更に報酬を得られる仕組みです。
■中国語力を活かし、グローバルな顧客層へ価値提供
今後拡大を予定している中国語圏のお客様向け資産運用コンサルティングに携わることができます。
語学力だけでなく、不動産・金融・税務・資産運用など幅広い専門知識を身につけ、市場価値の高いコンサルタントを目指せます。

【社員の声】
お客様との投資相談の場面では常に本音で対話しています。不動産会社でよくある“売り込み“は一切しません。
お客様の理想像と照らし合わせ、ゴールへの手段として不動産投資が合っていないと思えば、不動産投資自体をオススメしないこともあります。
自分が関わるからには「絶対損はさせたくない。」という思いで日々投資相談をしています。
一棟収益不動産のプロとしてメリット・デメリットをしっかり理解し、本音でお話するからこそ、末永く良いお付き合いができるものだと思っています。
（総合職/入社9年目）

年齢、役職に関係なく提案しやすい環境です。会社にとって有益と判断されることであれば即採用されます。
また、若手であってもやる気さえあれば活躍できるチャンスがあり、有難い環境です。
（総合職/入社7年目）

社内の雰囲気がとてもよく、他部署とも仲が良いです。
また、中途入社の社員が多く、様々なバックグラウンドを持つ方と一緒に仕事をすることは、
自分にはない知識やノウハウが勉強でき良い刺激になります。
執務室もワンフロアで社員皆の顔が見えるので話しかけやすい雰囲気です。
（建築技術職/入社5年目）

スキル・資格

【必須スキル/経験】
■中国語を活かした営業、接客、コンサルティング経験をお持ちの方
■富裕層向けの提案営業に興味をお持ちの方
■中国語：ビジネスレベル（ビジネスコミュニケーションが可能な方）
■日本語：ネイティブレベル

【こんな方におすすめ】
■スピード感を持って仕事したい方
■前向きかつ誠実に仕事に取り組みたい方

■顧客ファーストの提案がしたい方
■培った営業スキルを成長企業で発揮したい方
■チームワークやコミュニケーションを大切にし・いる会社で働きたい方
■年功序列ではなく実力に応じて昇進・昇給をしたい方
■やりがいのある仕事に挑戦したい方
■前職よりも年収アップしたい方

会社説明