WealthPark RealEstate Technologies

売買仲介営業（マネージャー）/ フレックス・リモート勤務可

アジア投資家向けに売買〜管理をワンストップ支援 / 5年で成約270億円超の実績

募集職種

採用企業名
WealthPark RealEstate Technologies株式会社

求人ID
1616673

業種
不動産仲介・管理

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 渋谷区

最寄駅
山手線、　恵比寿駅

給与
700万円 ~ 1000万円

勤務時間
フレックスタイム制（コアタイム：11:00 ~ 16:00 / フレキシブルタイム：08:00 ~ 20:00 / 休憩時間：60分）

休日・休暇
完全週休2日制

更新日
2026年11月17日 01:00

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
基礎会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

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

≪募集要項・本ポジションの魅力≫

- アジアの投資家向けに日本不動産の売買仲介を担い、営業戦略の立案から成約、チームマネジメントまで一貫して推

進
- 営業組織の仕組みづくりとデータに基づく戦略立案を通じ、チームの成約力向上と事業拡大を牽引
- 中国語と不動産営業の専門性を掛け合わせ、台湾を中心とした海外投資家への提案を通じて国際的なキャリアを発揮
- 取締役直下で経営判断に近い立場から組織づくりに携わり、フレックスタイム制や入社日に付与される有給休暇も活用可能

【業務内容】

- 営業戦略の立案：
  -商談・成約の実績データ、マーケティング部の見込み顧客データ、不動産戦略部の商品情報を突き合わせ、「どの顧客層に、どの商品を、どう届けるか」を設計する。目標数値の設定と、達成に向けた施策の立案・実行。
- 営業・成約：
  -台湾を中心としたアジアのお客様に対する日本不動産のご提案、商談、イベントでのプレゼンテーション、クロージング。新規顧客の開拓と、既存オーナー様との関係維持・追加購入のご提案。
- 提案の設計と説明：
  -物件概要、収支シミュレーション、ファイナンス条件をお客様に正確に伝わる形へ落とし込み、ご説明する。不動産戦略部と連携し、提案の根拠となる数値を固める。
- 契約手続きの推進：
  -重要事項説明・売買契約・決済までの一連の手続きを、日本側の担当者・司法書士等と連携して進行管理する。
- 顧客インサイトの社内還流：
  -商談の場で得たお客様の関心・懸念・意思決定の基準を整理し、不動産戦略部（商品組成）とマーケティング部（集客施策）へ共有する。次にどんな商品をつくるべきかの議論に、現場の材料を提供する。
- チームマネジメント（メンバー3名）：
  -メンバーの目標設定・進捗管理・育成・評価。商談への同行とフィードバック。成約に至った商談の型を言語化し、チーム全体が使えるナレッジへ変える。将来的な増員に向けた採用計画への関与。
- 関連部署との連携：
  -マーケティング部が獲得した見込み顧客を確実に商談へつなぐ導線設計。資産管理部と連携した購入後のフォロー体制の構築。

■募集背景、ミッション：
WealthPark RealEstate Technologies株式会社は、台湾・香港・中国・シンガポールをはじめとするアジアの投資家に向けて、10年以上にわたるクロスボーダー資産管理の実績を基盤に、日本不動産の売買仲介から購入後の資産管理までをワンストップで提供する不動産会社です。不動産売買部門は、事業開始から約5年で成約金額270億円以上・成約件数560件以上。国内大手デベロッパーとの提携に加え、全国200社超の独自ネットワークから市場非公開のExclusive物件をソーシングしています。

当社のお客様の中心は台湾の投資家であり、ここを起点に、香港・中国・シンガポールへと販売の幅を広げていく段階にあります。不動産売買部門には現在3名のメンバーが在籍し、それぞれがお客様を担当しています。一方で、部としては2つの課題を抱えています。
ひとつは、営業がチームとして機能する仕組みがないこと。 誰がどの顧客をどう追うのか、成約に至った商談の型をどう共有するのか、獲得したリードをどう確実に商談へつなぐのか。個々の力量に依存した状態から、チームとして再現性のある営業へ移していく必要があります。
もうひとつは、市場データに基づいて戦略を描き、現場を牽引するリーダーが不在であること。 どのエリアの、どのアセットが、どの顧客層に響くのか、商談・成約の記録、マーケティング部が持つ見込み顧客のデータ、不動産戦略部が組成する商品情報。これらを突き合わせて「次に、誰に、何を売るか」を数字で判断できる人がいません。結果として、営業活動の多くが個人の経験と勘に委ねられています。

今回の募集は、この2つを埋めていただく方を迎えるためのものです。3名の上長として、データから営業戦略を描き、自らも最前線に立って現場を牽引する。ご自身の数字とチームの数字の両方に責任を持つ、プレイングマネージャーとしての役割を期待しています。

また、このポジションには、もうひとつ重要な役割があります。 お客様と最も近い距離にいるのが、この部署です。お客様が何に関心を持ち、何を懸念し、どんな条件であれば動くのか。その生の情報を的確に社内へ共有し、商品組成やマーケティング施策へ反映させる。売って終わりではなく、売った経験を次の商品に変えることまでを担っていただきます。

■このポジションの魅力：
＜チームをつくる側に立てる＞
着任時点で3名のメンバーがいます。ゼロから人を集める必要はなく、すぐにチームとして動き出せる状態です。一方で、営業の進め方やナレッジ共有の仕組みはこれから整えていく段階。すでに走っているチームを、自分の設計で強くしていくという、立ち上げとマネジメントの両方を経験できるフェーズです。

＜中国語力と不動産経験、両方が活きるフィールド＞
これまで「日本語の営業現場では中国語を活かしきれなかった」「中国語は話せても不動産の専門性が伴わなかった」というキャリアの壁を、このポジションでは越えることができます。ご自身の強みの掛け算がそのまま価値になる、数少ない環境です。

＜取締役直下＞
上長は不動産売買を管掌する取締役のみ。提案から意思決定までの距離が短く、現場で感じたことがそのまま会社の方針に反映されます。

【雇用形態】
正社員
※試用期間あり、3ヶ月（試用期間中も条件等に変更はありません）

【給与】
想定年収：700万円〜1000万円
※経験・能力を考慮の上、当社規定により決定します。

■みなし残業：みなし残業手当35時間分含む、超過分別途支給（管理監督者該当する場合を除く）
■昇給/賞与：年2回（上期、下期）

【就業時間】

フレックスタイム制
（コアタイム：11:00～16:00 / フレキシブルタイム：08:00～20:00 / 休憩時間：60分）

【勤務地】
東京都渋谷区東3丁目14 - 15 MOビル2階
（変更範囲：会社の定める場所）
■JR山手線「恵比寿駅」東口改札から徒歩10分 / 東京メトロ日比谷線「恵比寿駅」改札から徒歩10分
■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

【休日休暇】

- 完全週休2日制
- 年末年始
- 年次有給休暇（入社日に10日付与）
- リフレッシュ休暇（最大3日）
- 感染症休暇
- 生理休暇

【待遇・福利厚生】

- 社会保険（厚生年金、健康保険、雇用保険、労災保険）

スキル・資格

【必須要件】

- 法人または個人のお客様に対する不動産売買の営業・商談・クロージングの実務経験 5年以上
  （投資用不動産の販売経験があれば理想的です）
- 中国語（台湾 / 繁体字）ネイティブレベル、および日本語ビジネスレベル。
- 営業チームのマネジメント経験（目標設定、進捗管理、商談同行、育成・評価）。規模は問いません。
- 営業データを用いて課題を特定し、施策に落とし込んだ経験
  （商談数・成約率・顧客属性・単価等の数値から勝ち筋を読み、営業戦略として組み立てられること）
- 海外出張の頻度が高い働き方に支障がないこと（台湾を中心に、月に複数回の渡航が想定されます）

【歓迎要件】

- 宅地建物取引士（未取得の場合も、ご入社後に取得を目指していただける方を歓迎します）
- 投資用不動産（区分・一棟レジデンシャル、オフィス、ホテル等）の販売経験
- 富裕層・資産家層に対する営業経験
- 台湾・香港・中国・シンガポール等における不動産・金融業界でのネットワーク
- 英語でのビジネスコミュニケーション
- 不動産の融資・税務に関する基礎知識（海外投資家の日本不動産取得スキームを含む）
- CRM・BIツール等を用いた商談管理、営業データの分析・可視化の経験
- 事業や組織の立ち上げ（0→1）経験

【求める人物像】

- 国境をまたいで、自ら動ける方
- 現場で得たものを、会社の判断材料に変えられる方
- チームで成果を出せる方
- 数字に対して誠実であること

会社説明