



英語を活かせる！【海外不動産営業】不動産テック×グローバルな企業でキャリア形成！
海外出張もあり！20代若手募集！

国内最大級の海外不動産紹介サイト運営企業、大きな市場に関わる仕事をしたい方！

Job Information

Recruiter

H&K HOLDINGS, Inc.

Job ID

1480114

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours

勤務時間：10:00-19:00 休憩時間：60分 ※労働時間8時間（20:30完全退社） 月平均残業時間：30時間前後

Holidays

【完全週休2日制】 【年間休日125日】 ※シフト制 平日2日、平日1日+土日1日、土日などシフトのご相談も可能！

Refreshed

June 28th, 2024 06:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 75%)

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【海外不動産事業】

日本最大級の海外不動産検索ポータルサイト「SEKAI PROPERTY」の運営と不動産売買仲介
会員数2.5万人。世界12カ国の不動産を検索できるポータルWEBサイトを、多言語（日本語、英語）で運営しています。現地のライフスタイルや環境・ニュースなども発信。世界中の人が、自国以外の不動産を快適に探せるサービスを目指しています。
検索した物件購入のご相談、購入の手続きから管理・売却まで、お客様の国に合わせた言語にてワンストップでサービス提供しています。

事業拡大のための増員です！

■【業務概要】

海外不動産の販売

■【販売する商材】

- ・商品：海外不動産(フィリピン・マレーシア・カンボジア等の東南アジアが中心)
 - ・商品価格帯：1物件1000万~3000万円が中心。
 - ・商品補足：投資用として購入する方が多く、居住用としても販売しています。
- 大手海外デベロッパーの正規代理販売会社として、リッツカールトンやシェラトン等のホテルレジデンスまで取り扱っております。現在の取引国は12カ国ほど。今後東南アジアだけでなくアメリカ等もエリアを拡大予定です。

■【お客様】

- ・日本全国内の日本人
- ・お客様層：年収3000万以上の経営者・事業主・富裕層の方々

■【お仕事の流れ】

- ・完全反響型
集客はマーケティングチームが広告運用やセミナー・メルマガにて集客
多い月で新規問い合わせが1000件ほどございます。
- ↓
- ・問い合わせ・過去問い合わせリードリストにアプローチし商談を調整
- ↓
- ・商談（オンライン7割：オフライン3割）
- ↓
- ・メールや社用LINE・お電話にて定期フォロー
- ↓
- ・現地物件視察のアレンジ（必要な方のみ）
- ↓
- ・ご契約手続きの手配

■【売上目標】

- ・ノルマはありませんがチーム・個人で目標が設定されています。
- ・月2件ほど成約があれば達成
- ・階級が上がるほど目標も上がりますが、基本給与も、インセンティブ率も上がります。
- ※実績：営業6名 2023年度下半期 6ヶ月連続達成1名 | 4ヶ月達成1名 | 3ヶ月達成2名
- ・年収1000万円代の年収も目指せます！

■【どのようにしたら受注できるのか】

お客様層はファミリー層<経営者の方が多く、お忙しい方が多いため
法人営業のように商談時間の限られたお時間で、どれだけお客様のニーズや聞きたい情報を提供できるか、
お客様に信頼して頂けるかが鍵になります。

そのため

- ・第一印象の徹底
 - ・海外や日本の物件情報や、不動産市場の知識インプット
 - ・商談前のお客様情報リサーチ
- を行っています。

■【未経験の方が1人前になっていく過程モデル】

取扱物件や不動産基礎知識のインプット（入社1週間程度）
アポイント獲得レクチャー

↓

アポイント獲得のためのアプローチ開始

↓

商談ロープレ

先輩社員の商談に同席

先輩社員に同席してもらい商談開始（入社後1ヶ月~2ヶ月）

↓

基本的な知識や話術を身につけ、
先輩社員に商談同席してもらい成約ができるようになる（入社後2ヶ月~5ヶ月）

↓

イレギュラーな質問にも対応できるようになり、
1人で商談から成約ができるようになる（入社後3ヶ月~6ヶ月）

↓

目標を逆算しながら売上を達成できるようになる（入社後4ヶ月~7ヶ月）
自社にないサービスや商品も、社内で相談したり協力しながらお客様のニーズに最適なサービスを提供できるようになる。

上記の過程を経て、「お客様の期待を超えられる営業」を目指して頂きます。

■【やりがい】

- ・お客様層が経営者・商材単価も効果なため、自身の視座も上がり、ワンランク上の営業スキルが身につきます。
- ・物件の内覧を希望されるお客様への同行など、短期での海外出張のチャンスもあります。
（基本的には海外支社のメンバーが対応するための日本国内のみでの活躍もちろん可能です。）

■【入社後の教育体制・環境】

- ・上長が1名つき育成していきます。
- ・オンボーディング：不動産業界知識・物件知識等インプット+ロープレ練習
- ・デイリーMTG：1~2ヶ月マンツールで実施します
- ・一人立ち目安：3ヶ月-6ヶ月

社歴、役職、年齢に関係なく、社員みんなが和気あいあいと働ける職場です。
 不動産業界未経験者がほとんどで、ホテルフロントや食品法人営業等様々な業界から飛び込み、現在活躍しています。
 平均年齢は26歳と若くエネルギー溢れる雰囲気です。
 男性：女性比率：8：2

■【あらかじめ持っていてほしい要素】

マインド面

- ・誠実さ（お客様にも、社内にも、自分にも嘘をつかない。）
- ・ポジティブ志向（他責＜自責。失敗してもバネにできる。）
- ・意欲と行動が伴う（目指す理想像に向けて行動できる・挑戦できる。）
- ・協調性（自分の意見を持ち、伝える力がある。みんなの成功を素直に喜べる。）

スキル面

- ・第一印象の印象管理（接客のお客様層がビジネスのプロが多いため、妥協のない印象管理を目指します。）
- ・コミュニケーション力（聞く力・質問に対して論理的かつ端的に伝える力）

■【入社して高められる要素】

- ・ワンランク上のプレゼンテーション力
- ・課題発見力
- ・情報収集力
- ・ひらめき・アイデア力

◇会社の魅力

- ・限られた業務時間内で効率を高め、自身のパフォーマンスを発揮していただける環境です
→20:30完全退社としています
- ・明るくオープンな雰囲気、ボトムアップで意見やアイデアを積極的に出すことができます
- ・社長が40代、事業部責任者が20~30代と若く、柔軟で誠実なメンバーがそろっています
- ・現在マーケティングチームは、20~30代のメンバーとインターン生が所属しており、営業職から、未経験でマーケティング職への転身をして活躍しているメンバーもいます。
- ・国内外、好きな場所で働けるワーケーション制度があります
- ・海外好き（留学・就業経験、帰国子女等、70%のメンバーが英語が話せます）、外国籍のメンバーがいるグローバルな環境があります
- ・1on1（全員、隔週で上長と30分間実施）のフォローアップ体制があります

年収 400 万円～550 万円

年俸制：400万円～550万円＋インセンティブあり

※年俸÷14ヶ月（12ヶ月＋賞与2ヶ月分）

月額総支給：285,715～392,858 ※各種手当除く
 <内訳>

基本給：211,330～290,618

固定残業代：74,385～102,240

※ご経験に応じて上記外変動あり。

※入社後年に4回の人事考課にて昇格・昇給の機会あり

【年収モデル】※過去実績参照

ノーマル^oフォーマー 455万円

ハイ^oフォーマー 525万円

ギネス^oフォーマー 1,015万円

- 【資格手当】宅地建物取引士免許保持者：月15,000円
- 【レベルアップ手当】各種試験受験料会社負担（宅地建物取引士免許受験料、TOEIC受験料等）
- 【残業手当】みなし残業以上の残業が発生した場合
- 【ビジネス図書買い放題制度】ビジネス書籍代会社負担
- 【クロスボーダーワーク】国内外、好きな場所で働けるワーケーション制度
- 【クロスボーダーパーケーション】国内外（自社商圏）での旅費の一部を補助する制度
- 【不動産購入時】仲介手数料割引
- 【社内英会話クラス】勤務時間内外でレベル別個人英会話クラスが受講できる制度

Required Skills

★業界は問いません！営業で実績がある方

★法人営業：アポイント・インサイドセールスのみもOK

★個人営業；1つの成約あたり数百万円単位

※営業経験時期（学生インターン・アルバイト・個人事業主等）問わない

※期間（数ヶ月～OK）スタイル（新規・既存）問わない

【こんな方に向いています】

- ・ベンチャーで圧倒的な成長をしたい方
- ・大きな市場のビジネスに携わりたい方
- ・不動産TECHなど新しいことに挑戦できる仕事に興味がある方
- ・海外に関わるチャンスのある仕事をしたい方 ※海外出張も可能です！
- ・お客様や社内メンバーに対して明るく気持ちの良いコミュニケーションができる方
- ・20代中心の若いチームに馴染める方
- ・自発的にPDCAサイクルを回していける方

【以下のご経験や資格をお持ちの方は優遇します】

- ・ 宅地建物取引士免許保有者
- ・ 英語でのスピーキングができる方

【入社事例】

- ・ 営業支援会社で新規法人営業（男性・大卒・24歳・転職回数0回）→現在1年目
 - ・ 学生時代に営業代行で実績有り+ホテル・介護・営業（男性・大学中退・24歳・転職回数2回）→現在2年目 トッププレイヤー
 - ・ 食品商社で既存法人営業（男性・大卒・24歳・転職回数0回）→現在3年目 リーダー
 - ・ ホテルフロント社員+法人テレポアルバイト（女性・短大卒・24歳・転職回数0回）→現在3年目
-

Company Description