



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／海外不動産営業（完全反響型営業） 【未経験者歓迎／グローバルな成長環境／年間休日125日】

取扱物件は、経済成長が注目されている東南アジアの不動産がメインとなります。

Job Information

Recruiter

Global Leaf

Job ID

1486171

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Salary

4 million yen ~ 5.5 million yen

Hourly Rate

想定年収：400万円～550万円 ※12ヶ月＋賞与2ヶ月分

Work Hours

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。

Holidays

■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

Refreshed

November 5th, 2024 04:00

General Requirements

Career Level

Entry Level

Minimum English Level

Daily Conversation (Amount Used: English usage about 10%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

【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・商材単価も高価なため、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もちろん可能です。）

Required Skills

【必須スキル/経験】

■営業・接客のご経験があり、より大きな市場で営業職を目指している方

■コミュニケーション能力（富裕層や経営層のお客様と信頼関係を築ける方）

■高い倫理観（誠実で正直な対応・行動や態度、姿勢を大事にできる方）

■柔軟な自己学習能力（最新の情報を学び続け、多様な文化やビジネス習慣に対応する柔軟さがある方）

【歓迎スキル/経験】

■宅地建物取引士免許保有者

■英語：ビジネスレベル

Company Description