



【外資系レンタルオフィス企業\エリア セールス マネージャ/年収600~800万円】@大阪

レンタルオフィス業界のパイオニア企業でのエリア セールス マネージャ！

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1497007

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Osaka Prefecture

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Work Hours

9:00~18:00 (実働8時間)

Holidays

土日祝

Refreshed

October 18th, 2024 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level (Amount Used: English usage about 25%)

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- ・ 販売目標を達成するために、収益性の高い新しい収益元 を生み出す。
- ・ 顧客と良好な関係を構築・維持し、広範囲にわたる顧客ニーズを包括的に理解する。
- ・ 適格な販売機会のパイプラインを開発、拡張、維持、および報告する。

- エージェント、企業の不動産スペシャリスト、経営コンサルタント等外部機関と協力して、セールスの機会を創出する。
- 関連するイベントに出席・講演し、ワークショップを開催する。この機会を利用して会社の認知度を高める。• 関連する地域の社員と協力して、一定の品質を確保し、顧客拡大のための明確な計画を策定する。
- 顧客からのフィードバックを共有して、顧客サービスの継続的な改善とソリューションの強化をサポートする。
- 必要に応じて、その他の戦略的ビジネス開発活動をサポートする。

Required Skills

【必要なスキル、経験】

- ビジネスレベル以上の英語力
- 5年以上のB2B ソリューション / サービスの販売およびビジネス開発のバックグラウンド。
- 顧客と協力して、適切なプランと契約を計画する能力。
- 顧客の意思決定とビジネス事例の開発プロセスに関する知識と理解。

【望ましいスキル・経験】

- 企業の不動産ビジネス開発または不動産コンサルティングの経験。
- グローバル環境およびマトリックス組織構造内での業務経験。
- 大規模な取引における開発、管理、追跡、成約する能力。
- 大企業への販売実績。
- 取締役会レベルでの関係と影響力を構築する能力。

【求める人物像】

- 戦略的思考をもって、成果を導き出す姿勢がある。
- 「やればできる」という姿勢を持ち、柔軟で寛容である。
- ビジネス開発に対してルールを守ったアプローチができる。
- やる気があり、自立心があり、野心的である。
- 大きな成長の野心を持ってチームに加わる。

Company Description