



◆新規事業立ち上げ◆海外富裕層向け：国内投資用不動産販売（コンサルタント）/年間休日125日/プライム上場子会社

Job Information

Hiring Company

BEYOND BORDERS CO.,LTD.

Job ID

1507117

Division

海外不動産事業部

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards, Meguro-ku

Salary

4 million yen ~ 5.5 million yen

Work Hours

10:00 - 19:00 休憩時間：60分 ※労働時間8時間（20:30完全退社）

Holidays

週休2日制 シフトのご相談可能！有給休暇 産休育児休暇 慶弔休暇 ※夏休み、年末年始休暇はそれぞれ連休7日以上取得可

Refreshed

January 20th, 2025 00:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Technical/Vocational College

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

■ 仕事概要

海外富裕層向け事業の開始にあたり、主にコンサルタント業務を担当して下さるプロジェクトマネージャー候補としてジョインいただきます。

- ・ 商材：国内不動産（戸建て、コンドミニアム、一棟、商業施設など）
- ・ 顧客：欧米やアジアなど外国籍の富裕層（経営者・投資家・エリートサラリーマン）
※立ち上げ段階でもあるため、事業の進捗状況や個人の実績・適性に応じて既存事業（国内富裕層向け海外不動産営業）をお任せする場合がございます。

■業務イメージ

- ・アポイント獲得のためのアプローチ
- ・国内不動産コンサルティング
- ・現地でのお客様案内
- ・契約関連業務
- ・既存顧客へのリテンションや新規顧客獲得にあたって企画提案、実行
- ・CRM活用による顧客管理の徹底、カスタマーサクセス連携

■売上目標

- ・ノルマはありませんが、チーム/個人で目標を設定する想定です。

■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ヶ月マンツーマンで実施します
- ・1人立ち目安：3ヶ月-6ヶ月

■求める人物像

- ・ビジネスレベルで英語を喋れる方
- ・ミッションに共感いただける方
- ・誠実な方
- ・ポジティブ志向で取り組むことができる方
- ・意欲と行動が伴う方
- ・協調性をもつ方
- ・印象管理を大切にされている方
- ・何かに熱狂した経験のある方
- ・オタク気質な方

Required Skills**【必須要件】**

- ・営業もしくは販売営業の経験1年以上（業界未経験歓迎！）
且つ、何らかの明確な実績（達成率、成績上位等）
- ・ビジネスレベル以上の英語力

【こんな方に向いています】

- ・海外に関わるチャンスのある仕事をしたい方
- ・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
- ・営業以外にも、様々なことに関わりたい方
- ・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
- ・20代中心の若いチームに馴染める方

【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

- ・プライダル業界/ウェディングプランナー出身者（29歳）
- ・食品業界/商社の法人営業出身者（27歳）
- ・不動産業界/注文住宅営業出身者（25歳）

Company Description