CareerCross by JAC Recruitment

【新しい住まいの価値を提供するサービス】Leasing Executive｜拡大フェーズに参画！英語必須

経験者優遇/都内エリアの物件300室→3,000室獲得を目指す！

Job Information

Hiring Company
inthehood, LLC

Subsidiary
in the Hood by Dash Living

Job ID
1511931

Industry
Real Estate Brokerage, Management

Company Type
Small/Medium Company (300 employees or less)

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards, Minato-ku

Train Description
Yamanote Line, Shinbashi Station

Salary
4 million yen ~ 6 million yen

Work Hours
9:30～18：30 （休憩時間：60分）

Holidays
完全週休2日制（土・日）、祝日、夏季休暇、年末年始休暇 等

Refreshed
April 15th, 2025 03:00

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 3 years

Career Level
Mid Career

Minimum English Level
Business Level (Amount Used: English usage about 50%)

Minimum Japanese Level
Native

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

～不動産業界のご経験者優遇～

【Dash Livingで働く魅力 】

- 2015年設立。世界中から集まったメンバーによって構成されているホスピタリティグループ。
- インバウンド、ノマドワーカーなど、多種多様なライフスタイルに適応した暮らしを提供。
- Dash Livingで管理しているCo-livingコンセプトの宿泊施設の法人営業担当。
- 管理物件の9割が山手線内側に所在。
- グローバルなお客さまの対応で日本語と英語を駆使して営業活動を行います。
- 日常的に海外にある親会社のマネージメント層やスタッフとのやり取りがあります。
- 現在インバウンドの風向きが良いため、問い合わせが多く日々充実した業務を行うことができます。
- 営業に関する英語力が身につく点や日本にいながら多国籍な同僚と働くことができる環境は、他社では得られない経験の一つです。

＜ポジション　LEASING EXECUTIVE ＞
リーシング業務を中心に、マルチにスタートアップ企業の成長を支えるお仕事です。
現在、Dash Living立上げメンバーの経験者のみで行っています。

- Dash Living のCo-livingに理解を持ち自社とのサービス（マンスリーマンション、民泊、ホテル）を顧客のニーズに応じて宣伝、紹介。
- メールや電話のみならず、チャットによる即時お問い合わせに対応し、優れた販売サービスにより高い顧客満足度を実現。
- 顧客データベースの維持および拡大 (見込み顧客の発掘、紹介など)
- 戦略を策定し、売上を向上させて毎月の KPI を確実に達成する方法を提案。
- スムーズな契約プロセスのために、経理チームが請求書と契約書を発行できるようサポート及び顧客へのフォローアップ作業。
- 販売戦略と現在の営業最新情報について本社と連携をとり報告。
- 運営チームと連携を取りゲストからのサービスリクエストを手配。
- 新規物件のマーケティング活動及びリスティング追加作業。
- 過去に滞在もしくは問い合わせがあった方への再営業活動。
- 新規エリア開拓時には周辺の不動産会社との情報交換活動。
- 上記に関わらずご自身で新規の営業ルートの開拓のアイディアがあれば歓迎。
- 本社（HQ）と連携し、販売戦略や最新の状況を報告・共有。
- オペレーションチームと連携し、ゲストのサービスリクエストを手配。
- チームに対する支援やサポートを提供。

[Dash Livingについて]
HPに予約できる部屋が掲載されてますので、ぜひ一度目を通して下さい。
https://www.dash.co/en/japan

雇用形態
正社員(最初の6か月のみ有期契約社員)
試用期間
契約の更新 有(契約期間満了時の業務量、勤務成績により判断)
通算契約期間は上限無し

年収
想定年収400万円～
※ご経験に応じて応相談。

勤務先
本社(東京都港区西新橋1-1-1WeWork日比谷フォートタワー10-121)
毎週金曜リモートワーク可
受動喫煙防止措置 ：屋内禁煙

勤務時間
9:30～18:30（休憩：午後12時00分~午後13時00分）
時間外労働：あり(月平均20時間)

休日休暇
完全週休二日制

手当/福利厚生

- 加入保険：健康保険、厚生年金保険、労災保険、雇用保険
- 交通費全額支給（上限３万円/月）
- 希望者産休取得率100%
- 都内に多数拠点があるシェアオフィスWeWorkで勤務

Required Skills

応募必要条件

- ２～3年程度の法人営業経験（不動産業界が好ましいがその限りでは無い）
- 日本語ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- 鋭い分析力と優れた対人スキルおよびコミュニケーション能力を兼ね備えていること。

【こんな方が活躍できる！】
★不動産業界で業務経験がある方。
★不動産業界での仲介物件管理経験がある方。
★民泊運営経験がある方。
★不動産業界への興味関心、またグローバルチームでの仕事に興味がある方。

Company Description