


「金融、コンサル、IT」なら Career

【台湾優惠】不動産売買セールス(支店長候補)/Linkedin2021表彰企業  Exclusive job

立ち上げ事業に関われる大きなステップアップの機会があります

Job Information

Recruiter

[j Career Co.,Ltd.](#)

Job ID

1515217

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

Small/Medium Company (300 employees or less)

Non-Japanese Ratio

About half Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Kumamoto Prefecture, Kumamoto-shi

Salary

8 million yen ~ Negotiable, based on experience

Work Hours

10:00~19:00 1小時休息時間 彈性工時 (11:00-16:00 核心時間)

Holidays

毎週兩天全休、公共假期 進修假期 年終及新年假期 帶薪年假 特別假期 特別假期 假 育兒假 每年休假超過 120 天

Refreshed

January 10th, 2025 10:08

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

Fluent

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

当社では日本不動産の売買と管理を行っていますが、特に売買事業の拡大に注力しており、来年あらたに熊本に支店を設立致します。

本ポジションでは、特に台湾のお客様に対する日本不動産のアドバイザー・売買業務、熊本支店の立ち上げ、マネジメン

トをお任せ致します。

■具体的な業務内容

- ・HP、セミナー等への問い合わせから始まる反響営業、自らのネットワークを通じて、日本不動産を「買いたい」あるいは「売りたい」の両方のお客様の要望を伺い、売買成約に向けてお客様対応をご担当いただきます
- ・コールドコール、紹介、SNS、あるいはHPやセミナー等からの反響を通じての、法人顧客および個人顧客の新規開拓業務
- ・不動産売買等に繋げるため、既存B&C顧客への定期的な情報発信やコンタクトを維持し、顧客関係性を高める（維持する）リレーションシップマネジメント業務
- ・顧客ニーズに合致した自社プロダクト（新築物件、自社物件、中古仲介物件）を紹介し顧客の不動産取得に繋げる、あるいは顧客の売りニーズを聞き出し、日本拠点チームと連携し物件売却に繋げる顧客カバレッジ業務
- ・物件現地調査（内見を含む）、不動産売買契約から決済、必要に応じて金融機関と連携しての融資あっせん業務等を、日本拠点チームと連携しながら行い、確実に不動産売買をクローズさせるクロージングサポート業務
- ・物件決済後に顧客の声を聞き適宜対応するポストクロージングサポート業務
- ・日本不動産や経済等に関する情報を適宜顧客に対して発信するマーケティング業務
- ・東京/大阪/台湾にいるセールスチームとの連携

該公司從事日本房地 的銷售、購買和管理，尤其著重於擴大銷售和購買業務。

在此職位上，您將負責日本房地 的諮詢、銷售和購買，特別是針對台灣客，以及熊本分公司的設立和管理。

具體職責

該職務將負責透過應對銷售，從網站上的諮詢、研討會等開始，並透過公司本身的網路，回應客 對於「想要購買」和「想要出售」日本不動 的要求，以便簽訂銷售合約。

該職務將透過冷訪、轉介、SNS，或透過網站、研討會等的回饋，開發新的企業和個人客。

關係管理工作，定期與 B&C 現有客 保持資訊和聯絡，以便為其聯繫物業買賣等事宜，並加強（和維繫）客 關係、或客 涵蓋工作，找出客 的銷售需求，並與日本團隊合作，將客 需求與房地 銷售聯繫起來。

成交支援工作，透過與日本團隊合作，進行現場物業檢（包括預覽）、房地 銷售合約、結算，以及必要時與金融機構合作進行貸款調解工作，以確保房地 交易成交。

成交後的支援服務，包括在房地 成交後聆聽客 的意見回饋，並作出適當的回應。

行銷工作，視情況為客 提供日本房地、經濟等資訊。

與東京、大阪和台灣的銷售團隊聯絡。

Required Skills

必須スキル

- ・不動産売買のご経験
- ・ビジネスレベル以上の中国語力
- ・ビジネスレベル以上の日本語力または英語力
- ・宅地建物取引士資格

基本技能。

- ・物業買賣經驗
- ・商務級或以上的中文能力
- ・商務級或以上的日語或英語能力
- ・房地 經紀人資格

Company Description