



【法人営業マネージャー】 シンガポール発の賃貸住宅サービス | 新規法人顧客開拓 | 外資系対応で英語が活かせる | 在宅勤務あり

業界トップクラス! 『住みながら新しい体験ができる賃貸住宅』

Job Information

Hiring Company

Hmlet Japan Co., Ltd.

Job ID

1515987

Division

セールsteam

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, Chiyoda-ku

Train Description

Marunouchi Line, Tokyo Station

Salary

6 million yen ~ 10 million yen

Refreshed

March 28th, 2025 02:00

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 1 year

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Native

Minimum Education Level

Bachelor's Degree

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

三菱地所グループが展開する賃貸マンション「Hmlet (ハムレット)」の法人営業部門を新たに立ち上げるにあたり、法人営業マネージャーを募集します!

「Hmlet」は、1カ月単位で利用可能な家具・家電付き賃貸マンションで、海外からのビジネス長期滞在者、旅行者、また日本人の一次帰国者を中心にご利用いただいています。入居から退去までをオンラインで完結できる利便性や、快適な居住環境が評価され、これまで主に個人のお客様から支持されてきました。

今回、新たに法人営業チームを立ち上げ、法人利用の拡大を目指します。特に外資系企業への提案を含む新規顧客開拓をお任せできる方を求めています。これまでの営業経験を活かし、三菱地所グループの「Hmlet」ブランドを提案しながら、効率的かつ戦略的に取引を拡大していくポジションです。英語を活用したコミュニケーション力が求められるため、グローバルなビジネスシーンで活躍したい方に最適な環境です！

事業の急拡大と一緒に支える、フットワークの軽い挑戦意欲あふれる方をお待ちしています。

◎具体的には◎

- Hmletブランドの魅力を伝える法人営業活動
- 新規顧客の開拓と取引拡大
- 市場動向を踏まえた柔軟なアプローチの実施
- 売上目標の達成に向けた戦略立案と実行
- 外資系企業との英語による商談対応

※現状、チームメンバーはいませんが、ゆくゆくは続々と入社する法人営業担当者のマネジメントもお任せする可能性もあります。マネジメント経験は不問です。

【Hmletとは】

隣人を知る機会すらない日本において、コミュニティのある暮らし方を提供する『Hmlet』。好きな時間に各種イベントへ参加が可能な賃貸住宅です。

また「手続きは全てオンライン完結」「保証人不要」「仲介手数料・礼金なし」「家具家電・インフラ完備」などの手軽さを理由に、1ヶ月～1年ほど日本に滞在する駐在員やノマドワーカーからのお問合せが増えております。

【当社について】

私たちは、日本と世界の価値観の交流を生み出し、日本にもっと柔軟な暮らし方を浸透させていきたいと考えています。

その手法として私たちが選んだのがコリビング、すなわちコミュニティのある暮らしの提供です。

日本は、マンションの隣の人を知る機会すらない国です。

また仲介手数料や礼金などの独特の文化や昔ながらの商習慣を持ち、海外の方にとって日本で住まいを借りることは難しい、という課題もあります。

私たちはそんな環境に対して、海外の方々が日本に来やすいシステムを作り、それと並行して日本の住環境にコミュニティを提案し、住むだけで人生が豊かになる住まいづくりを提供しています。

【雇用形態】

正社員

期間の定め：無

試用期間：3ヶ月（試用期間中の条件変更無）

【給与】

賃金形態：月給制

通勤手当：会社規定に基づき支給

【勤務地】

東京都千代田区丸の内2-5-1丸の内二丁目ビル7階xLINK丸の内

最寄駅：JR山手線東京駅徒歩3分、東京メトロ丸ノ内線東京駅徒歩3分

受動喫煙対策：敷地内全面禁煙

転勤：無

在宅勤務：週数回程度可能

【就業時間】

フレックスタイム制：コアタイム有（10:00～15:00）

所定労働時間7時間30分（休憩：60分）

残業：管理監督者のため支給無

深夜残業代別途支給

【休日・休暇】

年間120日

有給休暇：入社半年経過時点10日

有給休暇備考：入社日に3日～10日付与(入社月により異なる)

基本土日祝休み（月に1～2日程出社あり）

年末年始5日、育休・産休

【制度・福利厚生】

社会保険：健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

寮・社宅：無

退職金：無

社宅割引（※当社物件を社宅利用する場合、特別割引あり）

定期健康診断

その他制度：服装自由（全従業員利用可）

Required Skills

【必須条件】

- 新規開拓営業経験3年以上
- ビジネスレベルの英語力

【歓迎条件】

- 不動産業界での経験
- マネジメント経験

【選考フロー】

カジュアル面談→書類選考→1次面接(Web)→最終面接(対面)
※初回のカジュアル面談では当社事業のご説明をいたします。
面接回数：2～3回
適性検査はオンライン

Company Description