



【名古屋】エリアセールスマネージャー/営業【世界最大/国内最大のレンタルオフィスプロバイダー】三菱地所グループ

英語も活かせる！3か月ごとのコミッション！

Job Information

Hiring Company

Regus Japan K.K. (三菱地所グループ)

Job ID

1520766

Industry

Other (Real Estate, Construction)

Company Type

Large Company (more than 300 employees) - International Company

Non-Japanese Ratio

Majority Japanese

Job Type

Permanent Full-time

Location

Aichi Prefecture, Nagoya-shi Nakamura-ku

Salary

6 million yen ~ 8 million yen

Salary Bonuses

Bonuses included in indicated salary.

Salary Commission

Commission paid on top of indicated salary.

Work Hours

9 : 00 ~ 18 : 00 (実働8時間) ※残業は月14時間以下

Holidays

土日祝日

Refreshed

March 6th, 2025 16:00

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

Fluent

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

主な仕事内容

- ・ EnterpriseAccounts で合意された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Regus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。

お客様とのコミュニケーション、スタッフとのチームワークを大切に、リージャスをさらに盛り上げてください。

Required Skills

【必要なスキル、経験】

- ・ 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。

■雇用形態：正社員 ※6ヶ月の試用期間があります。

この間の給与や福利厚生等の条件に変更はありません。

■給与：現状年収やスキルを配慮し判断させていただきます。

■勤務地：ご希望があれば、組織状況を踏まえて異動の相談もOKです。

★駅から直結、インテリジェントビル、有名な商業施設内のビルなど立地の良さが自慢です！エリア内で異動の可能性があります。

<積極採用エリア> お問い合わせください。全国172拠点で積極採用中です。

★U・Iターナー歓迎！「転職を機に新しい生活をはじめたい・好きな街で暮らしたい」という方、お待ちしております。希望エリアを教えてください。また、上記を含め全国44都市に拠点を展開中。

■交通：拠点により異なります。

詳しい住所については、こちらからご覧ください→<https://www.regus-office.jp/base/>

■休日休暇：《年間休日120日》

└完全週休2日制（土・日）祝日

└年末年始休暇 パースデー休暇

└有給休暇 産休・育休・特別休暇・看護休暇

■福利厚生

└待遇 給与改定年1回（4月）

└コミッション（賞与）年4回（目標の達成度合いに応じ、数万円～数十万円を支給）

└交通費全額支給 社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

└時間外手当（超過分）

■モデル年収例：※コミッション（賞与）により前後いたします

└28歳 営業職 / 年俸450万円（ベース）+年4回コミッション

└30歳 営業職 / 年俸550万円（ベース）+年4回コミッション

頑張り次第で年収1,000万円以上も。

※前職の年収を考慮いたします。※1/12を基本給として月々支給。

※上記には月5.5時間分相当の固定残業手当を含みます。残業時間超過分は別途超過残業手当を支給いたします。

■教育体制

▼まずは基礎研修で、事業を知ることから。

入社後は本社にて、1週間程度の基礎研修を実施。当社が展開する各ブランドの特徴や事業概要等、提案に必要な基礎知識

を学びましょう。

また、社内で利用するシステムは海外製。使い方や機能が国内のシステムとは異なる場合もあるので、使いながら覚えていきます。

▼1ヶ月程度で、営業としてデビュー。

基礎研修の後は、配属先の拠点へ。現場の先輩が、お客様とのコミュニケーションのとり方や業務の流れ、オフィス内覧のアテンド等をレクチャーします。

1ヶ月程度で目標を持ちデビューしますが、先輩がいつでも相談に乗ります。

目標達成に向け、積極的に挑戦してください。

Company Description