



【外資系レンタルオフィス企業\エリア セールス マネージャー/年収450~600万円】@東京

レンタルオフィス業界のパイオニア企業でのエリア セールス マネージャー！

Job Information

Recruiter

[JobImpulse](#)

Job ID

1522665

Industry

Real Estate Brokerage, Management

Company Type

International Company

Job Type

Permanent Full-time

Location

Tokyo - 23 Wards

Salary

4.5 million yen ~ 6 million yen

Hourly Rate

年収：450万円~600万円 ※経験・キャリアによる

Work Hours

9:00~18:00 (実働8時間)

Holidays

土日祝

Refreshed

February 20th, 2025 14:51

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

Business Level

Minimum Education Level

High-School

Visa Status

Permission to work in Japan required

Job Description

- Generate profitable new revenue to achieve agreed sales targets on generated Enterprise Accounts.
- Develop and maintain top-level relationships with designated accounts to establish a clear and comprehensive

understanding of customer needs across the complete spectrum of Regus solutions.

■ Develop, expand, maintain and report on a pipeline of qualified sales opportunities.

■ Work with assigned third party corporate advisors (agents, corporate real estate specialists, management consultants etc.) to create Regus sales opportunities with their clients.

■ Be an ambassador for Regus by attending and speaking at relevant events, hosting workshops and leveraging opportunities to build greater awareness of REGUS within the corporate occupier sector.

■ Partner with Operations and Sales colleagues across relevant geographies to ensure consistent customer experience and to develop clear plans for target customer solution development.

■ Share relevant feedback from Enterprise customers to support the continuous improvement of customer service and solution enhancement.

■ Support other strategic business development activities as require.

Required Skills

【必要なスキル、経験】

- 3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。

・ ビジネスレベル以上の英語力

・ 日本語ビジネスレベル（N2相当）以上

【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。
- 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。

Company Description