



【業界未経験OK!】海外不動産を日本人向けに販売／経営者のお客様が多数／個人ノルマなし

不動産テック×グローバルな企業でキャリア形成!

## 募集職種

### 採用企業名

株式会社BEYOND BORDERS

### 求人ID

1480427

### 部署名

海外不動産事業部

### 業種

不動産仲介・管理

### 雇用形態

正社員

### 勤務地

東京都 23区, 目黒区

### 給与

400万円 ~ 550万円

### 勤務時間

10:00 - 19:00 休憩時間 : 60分 \*労働時間8時間 (20:30完全退社)

### 休日・休暇

【完全週休2日制】 【年間休日125日】 \*シフト制 平日2日、平日1日+土日1日、土日などシフトのご相談も可能!

### 更新日

2025年03月11日 10:00

## 応募必要条件

### 職務経験

1年以上

### キャリアレベル

中途経験者レベル

### 英語レベル

基礎会話レベル

### 日本語レベル

ネイティブ

### 最終学歴

短大卒 : 準学士号

### 現在のビザ

日本での就労許可が必要です

## 募集要項

事業拡大のための増員です!

【業務概要】 海外不動産の販売

【販売する商材】

- 商品：海外不動産（フィリピン・マレーシア・カンボジア等の東南アジアが中心）
- 商品価格帯：1物件1000万~3000万円が中心。
- 商品補足：投資用として購入する方が多く、居住用としても販売しています。  
大手海外デベロッパーの正規代理販売会社として、リッツカールトンやシェラトン等のホテルレジデンスまで取り扱っております。現在の取引国は12カ国ほど。  
今後東南アジアだけでなくアメリカ等もエリアを拡大予定です。

#### 【お客様】

- 日本全国内の日本人
- お客様層：年収3000万以上の経営者・事業主・富裕層の方々

#### 【お仕事の流れ】

- 完全反響型  
集客はマーケティングチームが広告運用やセミナー・メルマガにて集客  
多い月で新規問い合わせが1000件ほどございます。
- ↓
- 問い合わせ・過去問い合わせリードリストにアプローチし商談を調整
- ↓
- 商談（オンライン7割：オフライン3割）
- ↓
- メールや社用LINE・お電話にて定期フォロー
- ↓
- 現地物件視察のアレンジ（必要な方のみ）
- ↓
- ご契約手続きの手配

#### 【売上目標】

- ノルマはありませんがチーム・個人で目標が設定されています。
- 月2件ほど成約があれば達成
- 階級が上がるほど目標も上がりますが、基本給与も、インセンティブ率も上がります。  
※実績：営業6名 2023年度下半期 6ヶ月連続達成1名 | 4ヶ月達成1名 | 3ヶ月達成2名
- 年収1000万円代の年収も目指せます！

#### 【どのようにしたら受注できるのか】

お客様層はファミリー層<経営者の方が多く、お忙しい方が多いため法人営業のように商談時間の限られたお時間で、どれだけお客様のニーズや聞きたい情報を提供できるか、お客様に信頼して頂けるかが鍵になります。

そのため

- 第一印象の徹底
- 海外や日本の物件情報や、不動産市場の知識インプット
- 商談前のお客様情報リサーチ

を行っています。

#### 【未経験の方が1人前になっていく過程モデル】

取扱物件や不動産基礎知識のインプット（入社1週間程度）

アポイント獲得レクチャー

↓

アポイント獲得のためのアプローチ開始

↓

商談ロープレ

先輩社員の商談に同席

先輩社員に同席してもらい商談開始（入社後1ヶ月~2ヶ月）

↓

基本的な知識や話術を身につけ、

先輩社員に商談同席してもらい成約ができるようになる（入社後2ヶ月~5ヶ月）

↓

イレギュラーな質問にも対応できるようになり、

1人で商談から成約ができるようになる（入社後3ヶ月~6ヶ月）

↓

目標を逆算しながら売上を達成できるようになる（入社後4ヶ月~7ヶ月）

自社にないサービスや商品も、社内で相談したり協力しながらお客様のニーズに最適なサービスを提供できるようになる。

上記の過程を経て、「お客様の期待を超えられる営業」を目指して頂きます。

#### 【やりがい】

- お客様層が経営者・商材単価も効果なため、自身の視座も上がり、ワンランク上の営業スキルが身につきます。
- 物件の内覧を希望されるお客様への同行など、短期での海外出張のチャンスもあります。  
（基本的には海外支社のメンバーが対応するための日本国内のみでの活躍ももちろん可能です。）

#### 【入社後の教育体制・環境】

- 上長が1名つき育成していきます。
- オンボーディング：不動産業界知識・物件知識等インプット+ロープレ練習
- デイリーMTG：1~2ヶ月マンツーマンで実施します
- 一人立ち目安：3ヶ月-6ヶ月  
社歴、役職、年齢に関係なく、社員みんなが和気あいあいと働ける職場です。

不動産業界未経験者がほとんどで、ホテルフロントや食品法人営業等様々な業界から飛び込み、現在活躍しています。

平均年齢は26歳と若くエネルギーが豊富な雰囲気です。

男性：女性比率：8：2

【あらかじめ持っていてほしい要素】

マインド面

- ・ 誠実さ（お客様にも、社内にも、自分にも嘘をつかない。）
- ・ ポジティブ志向（他責＜自責。失敗してもバネにできる。）
- ・ 意欲と行動が伴う（目指す理想像に向けて行動できる・挑戦できる。）
- ・ 協調性（自分の意見を持ち、伝える力がある。みんなの成功を素直に喜べる。）

スキル面

- ・ 第一印象の印象管理（接するお客様層がビジネスのプロが多いため、妥協のない印象管理を目指します。）
- ・ コミュニケーション力（聞く力・質問に対して論理的かつ端的に伝える力）

【入社して高められる要素】

- ・ ワンランク上のプレゼンテーション力
- ・ 課題発見力
- ・ 情報収集力
- ・ ひらめき・アイデア力

## スキル・資格

★経験業界は問いません！

- ・ 営業・接客のご経験があり、より大きな市場で営業職を目指している方
- ・ コミュニケーション能力（富裕層や経営層のお客様と信頼関係を築ける方）
- ・ 高い倫理観（誠実で正直な対応・行動や態度、姿勢を大事にできる方）
- ・ 柔軟な自己学習能力（最新の情報を学び続け、多様な文化やビジネス習慣に対応する柔軟さがある方）

【こんな方に向いています】

- ・ ベンチャーで圧倒的な成長をしたい方
- ・ 大きな市場のビジネスに携わりたい方
- ・ 不動産TECHなど新しいことに挑戦できる仕事に興味がある方
- ・ 海外に関わるチャンスのある仕事をしたい方 ※海外出張も可能です！
- ・ お客様や社内メンバーに対して明るく気持ちの良いコミュニケーションができる方
- ・ 20代中心の若いチームに馴染める方
- ・ 自発的にPDCAサイクルを回していける方

【以下のご経験や資格をお持ちの方は優遇します】

- ・ 宅地建物取引士免許保有者
- ・ 英語でのスピーキングができる方

【入社事例】

- ・ 営業支援会社で新規法人営業（男性・大卒・24歳・転職回数0回）→現在1年目
- ・ 学生時代に営業代行で実績有り+ホテル・介護・営業（男性・大学中退・24歳・転職回数2回）→現在2年目 トッププレイヤー
- ・ 食品商社で既存法人営業（男性・大卒・24歳・転職回数0回）→現在3年目 リーダー
- ・ ホテルフロント社員+法人テレポアルバイト（女性・短大卒・24歳・転職回数0回）→現在3年目

## 会社説明