

CBRE

Sales Support Coordinator | 不動産関連における営業事務 | 英語を活かした営業事務経験者歓迎！

商業用不動産サービスを強みとする【CBREの100%子会社】

募集職種

採用企業名

シービーアールイーCMソリューションズ株式会社

求人ID

1496141

業種

その他（不動産・土木建設）

会社の種類

中小企業（従業員300名以下）- 外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

300万円～500万円

勤務時間

9:00～17:30（休憩60分）

休日・休暇

完全週休2日制（土日）、祝日

更新日

2024年12月30日 01:00

応募必要条件

職務経験

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

ビジネス会話レベル（英語使用比率：常時英語）

日本語レベル

ネイティブ

最終学歴

大学卒：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

【募集要項 本ポジションの魅力】

- 多様な不動産案件に関わり、ビジネスをサポート
- グローバル企業の成長を支える専門的業務
- 英語力を活かし、国際的なプロジェクトで活躍

- 世界的不動産ソリューションのCBREの子会社

Purpose of the role

The main feature of this role will be to offer support to the Japan Business Unit.

The role is to provide support to the Business Development Manager and Senior Management team, ensuring the effective provision of administration support to the business unit, maintaining concise records and detail of CBRE's correspondence.

The Business Unit Sales Coordinator will be required to assist the Business Development Manager and Bid Manager in the development, writing and production of bespoke and winning tenders.

This role requires the ability to work under pressure and to demanding deadlines.

■Main duties and responsibilities

Sales Support Co-ordinator duties:

- Conduct customer research and due-diligence on prospects as required, creating an information pack
- Identify, review, evaluate and understand the requirements of identified business opportunities and suggest successful strategies for response. This includes completing the New Bid Template
- Work closely with the Business Development Manager to manage tenders from initiation to submission. This may include phoning subcontractors to request quotes, helping labour load and build S1s
- To manage the contributions of others supporting the bid to ensure timely delivery of best quality responses
- Attendance at tender site visits, client meetings and preparation of presentations where necessary
- Work with the business development team to develop systems and procedures to improve the overall efficiency of sales process

Nature of role

- Primarily office based and internally facing although there may be some meetings with clients, where appropriate.
- Out of hours work may be required to meet tight deadlines as set by customers.
- All work and opportunities are to be treated as highly confidential.
- Person Specification and Key Competencies

雇用形態

正社員

年収

年俸制 400万円～500万円
基本給 33万円～

勤務地

東京都千代田区丸の内二丁目1番1号明治安田生命ビル17階
最寄り駅 東京メトロ千代田線 二重橋前駅、山手線 東京駅 徒歩5分

就業時間

9:00～17:30(休憩時間 1時間00分)
フレックスタイム制あり (コアタイム:10:00～16:00)
※残業時間：月平均30時間以下

休日・休暇

完全週休2日制(土日)、祝日
【有給休暇】10日
【休暇制度】年末年始休暇、慶弔休暇

待遇・福利厚生

【保険制度】健康保険/厚生年金/雇用保険/労災保険
交通費支給/退職金制度/確定拠出型年金制度/リロクラブ/研修制度(職種別・階層別研修)

スキル・資格

応募必要条件

- 言語レベル：日本語 ネイティブレベル、英語ビジネスレベル以上
- 営業事務として業務経験3年以上(業界不問)
- Microsoft関連の操作経験がある方

歓迎条件

- 不動産、建築といった近い業界での営業事務経験

会社説明