



【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！

募集職種

人材紹介会社

ジョブインパルスジャパン株式会社

求人ID

1522665

業種

不動産仲介・管理

会社の種類

外資系企業

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区

給与

450万円 ~ 600万円

時給

年収：450万円~600万円 ※経験・キャリアによる

勤務時間

9:00~18:00 (実働8時間)

休日・休暇

土日祝

更新日

2025年02月20日 14:51

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: 50%程度)

日本語レベル

ビジネス会話レベル

最終学歴

高等学校卒

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項

- 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.

スキル・資格

【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。

会社説明