CareerCross by JAC Recruitment

Junior Area Sales Manager Tokyo【Tokyo/レンタルオフィスの営業/世界&国内最大

募集職種

採用企業名
日本リージャス株式会社 (三菱地所グループ)

支社・支店
日本リージャス株式会社

求人ID
1533672

部署名
IST

業種
その他（不動産・土木建設）

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
都営大江戸線、　赤羽橋駅

給与
350万円 ~ 500万円

更新日
2025年04月17日 18:17

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
日常会話レベル (英語使用比率: 10%程度)

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

■仕事内容
当社の商品・サービスを取り扱う商業用不動産業者に対して、下記業務をご担当いただきます。
○代理店への営業サポート、商品説明・提案
○営業施策の立案・実行、キャンペーン、積極的な営業企画
○新規代理店の開拓、代理店との定期的なコミュニケーションと関係構築の維持。
〇提案書や営業プレゼンテーションの作成、正確なCRMの管理

※営業先は不動産仲介会社が中心ですが、新規開拓も担当いただきます。

Job Description
The successful candidate will be responsible for the following tasks for Commercial Real Estate Agent handling our products and services:
○ Providing sales support to agents, explaining and proposing products
○ Planning and executing sales policies, campaign and proactive sales planning
○ Development of new agents and maintaineing regular communication and relationship building with agents.
○ Preparing proposals and sales presentations, maintaining accurate CRM
* Sales destinations are mainly real estate brokerage firms, but you will also be responsible for new business development.

スキル・資格

【必須条件】
○法人営業または事業開発経験（2年以上）
○コミュニケーション能力に自信のある方
○優れた交渉力
○基本的なPCスキル（Excel、owerPoint、Eメール等）

【求める人物像】
○人付き合いや接待に抵抗がない人。
○人付き合いや接待に慣れている人。

[Required Requirements]
○Experience in corporate sales or business development (2 years or more)
○Confident communication skills
〇Excellent negotiation skills
○Basic PC skills (Excel, PowerPoint, e-mail, etc.)

[Desired Characteristics]
○Flexible
○Person who is comfortable with social interaction and entertaining.

会社説明