

# 採用情報

## 不動産営業（海外営業）

雇用形態 正社員（試用期間6ヶ月中は契約社員）

採用人数 2名

業務内容 ◆海外顧客向け◆ 不動産の仕入れ・売買・仲介営業  
「売れる不動産」の企画・立案も手掛けられます

世界的な不動産のポータルサイトなどで日本国内の不動産に注目している海外のお客様（投資家中心）の要望に応える仕入れ・売買・仲介などを手掛けます。

・問合せ対応 ・情報収集、調査 ・内覧（オンライン） ・行政の確認  
・仕入れ ・不動産に付加価値をつけるための企画立案  
・販売・契約・引渡し ・台湾・香港オフィスからの依頼による仕入れ など

※海外のお客様とはメール、電話でのやりとり中心。  
お客様が国内在住の方や来日される場合、現地にご案内することもあります。

<営業に専念しやすい環境>

海外事業部がマーケティング、法務・事業管理課が行政や法令関係、  
マーケティング広告宣伝部がマーケティング・データ分析など営業をサポートするので営業活動に集中できます。

給与 月給：25.5万円～ +インセンティブ

※交通費別途支給 ※経験・能力などを考慮の上、決定  
※経験や業務遂行状況により、フレックスタイム制が適用される場合があります

応募条件 《必須要件》

◆1年以上の不動産営業経験がある方 ◆ビジネスレベルの日本語・英語力 ※中国語もできる方は優遇  
◆宅地建物取引士資格 ◆普通自動車運転免許

《歓迎要件》

◆日本の文化・歴史が好きな方  
◆店舗・商業施設の売買・賃貸仲介経験 ◆戸建ての売買仲介経験 ◆賃貸の仲介経験

人物要件 ◆40代活躍中 ◆国籍・年齢不問

<活躍できるタイプ>

◎チームプレーが好きな方 ◎仕事を通じて、自身の成長を実感したい方  
◎自ら課題解決ができ、継続的に努力できる方

◆業務フローのマニュアル完備！

業務を通じて当社が持つノウハウを自分のものにし、不動産営業としてだけでなく  
ビジネスパーソンとして、大きく成長できる環境があります。  
CRMシステムなどの導入により、従来の不動産会社とは一線を画した効率的な働き方が可能です。  
営業部はもちろん、他部署のサポート体制も抜群。  
一人で営業の数字を追うことに疲れた人はぜひ、弊社にて貴方のスキルを存分に活かしてください。

◆事業拡大にともなう、増員募集！

円安・米中の景気後退など世界的に日本の不動産購入意欲が高まっている今、海外営業部の強化を目指しています。  
日本国内では、路線価の上昇、建築単価の高騰、人材不足など、非常に厳しい市況が続いています。  
そんな中、反響営業ができる当社は、恵まれた環境にあると言えます。

業界経験が浅くても、やる気のある方はぜひ積極的にご応募ください。  
あなたのチャレンジをお待ちしています！

