

# 営業担当（不動産 DX ソリューション）

## ■ 職務概要

マンションデベロッパー向けに DX サービス・ソリューションの提案営業を担っていただきます。デベロッパだけではなく、設計事務所、ゼネコン、マンションの販売員や管理会社、場合によって居住者向けのサービスフロー説明を実施し、サービス・ソリューションを理解して頂くことで、採用物件を増やして行くことを目標にして営業活動して頂きます。さらに、顧客の声をもとにプロダクトチームやサービス部門と連携し、サービスの改善を推進し、新サービスの企画提案にも関与していただきます。

## ■ 主な業務内容

- ・ 不動産会社（デベロッパー、設計事務所、ゼネコン、管理会社等）への提案営業（新規開拓・既存深耕）
- ・ 顧客の業務課題ヒアリングおよび DX 化ニーズの特定
- ・ ソリューションのデモ・提案資料作成・見積・契約締結・クロージング
- ・ 販売代理業社や工事業社と、プロジェクト情報の共有
- ・ 契約締結および導入部門へのスムーズな引き継ぎ
- ・ 顧客の声を収集し、プロダクト改善・新機能開発に向けた社内提案
- ・ サービス企画部門と連携したリード獲得施策の企画・実行
- ・ CRM（例：Kintone）を活用した営業活動の記録とパイプライン管理

## ■ 応募資格

### 【必須要件】

- ・ 法人営業経験（2 年以上）
- ・ 不動産向けに設備を販売する実績と経験
- ・ 顧客課題に基づいた提案活動の経験（提案型・ソリューション型営業）
- ・ IT ツール／SaaS／クラウドなどの基礎知識
- ・ 自律的に行動し、社内外の関係者と連携しながら案件を推進できる力

### 【歓迎要件】

- ・ 不動産業界の経験、または管理会社の実務経験（例：賃貸管理など）
- ・ SaaS・BtoB プロダクトのセールス経験
- ・ 新規開拓営業の実績

## ■ 求める人物像

- 顧客のビジネスと現場業務を深く理解し、価値ある提案ができる方
- 「売って終わり」ではなく、顧客と長期的な関係を築きたい方
- 新しいアイデアやサービス開発に関心があり、チームで前向きに動ける方

## ■ 勤務地

東京都大手町（出社を基本とし、週 1～2 日在宅勤務は応相談）

## ■ 勤務時間

9:00～18:00（休憩 1 時間）

※フレックスタイム制度あり（コアタイム：10:00～17:00）

## ■ 雇用形態

正社員（試用期間 6 ヶ月）

## ■ 給与

年収：500 万円～800 万円

+ 業績連動型賞与あり

## ■ 福利厚生・待遇

- 各種社会保険完備
- 通勤交通費支給
- 従業員持株会制度あり（会社補助あり）