



SREホールディングス株式会社

営業マネージャー（不動産テック）

営業マネージャー（不動産テック）

SREホールディングス株式会社 営業マネージャー（不動産テック）

基本情報

仕事概要:

担当役員や他のマネージャとともに所属部署の戦略・戦術を立案し、担当領域である不動産業界向けサービスの営業に関して実務遂行とメンバーマネジメント担っていただきます。具体的な実務としては、新規クライアント開拓および既存クライアントのリテンションを目的とした、不動産テックサービスの営業活動をご担当いただきます。

また、クライアントからの声を吸い上げ、サービス企画チームに共有し、サービスの魅力を向上させる活動も行っています。

必須スキル:

- ・クラウドサービス、インターネットサービス等の事業会社におけるBtoB営業の経験（営業経験5年以上）
- ・課長以上の役職でのメンバーマネジメント経験（1年以上）

歓迎スキル:

- ・不動産業界に関する経験/知識

求める人物像:

- ・論理的かつしっかりとした裏付けのもとアウトプットやコミュニケーションが行える方
- ・結果にフォーカスし、成功するまで粘り強く最後までやりきれる方
- ・不動産業界を、テクノロジーを活用し変革したいという強い想いのある方
- ・率先力、柔軟性、スピード感のある方
- ・安定よりも成長志向の方

給与:

700万円～1,000万円

※経験・スキルを考慮し、当社規定により決定します

※上記とは別に確定拠出年金の会社拠出有り

勤務地:

■赤坂本社

東京都港区赤坂1丁目8-1 赤坂インターシティAIR 14階

(銀座線南北線「溜池山王駅」直結)

雇用形態:

正社員

勤務体系:

- ・勤務時間：9:30～18:00
- ・休憩時間：45分間（労働時間が8時間以上の場合は60分間）
- ・時間外労働：あり
- ・フレックス制度：有（コアタイム 11:00～15:30）

試用期間:

3ヵ月

福利厚生:

<休日>

-
- ・完全週休2日制（土・日・祝日）
 - ・有給休暇（※規定日数を入社日に付与）
 - ・年末年始休暇
 - ・出産、育児休暇
 - ・介護休暇
 - ・慶弔休暇

※年間休日125日（2025年度）

<待遇・その他>

-
- ・給与改定 年1回（7月）
 - ・昇格 年1回（7月）
 - ・賞与 年2回（6月・12月）
 - ・通勤手当 有

- ・試用期間 有（3か月）

＜福利厚生＞

- ・各種社会保険（健康保険、厚生年金保険、労災保険、雇用保険）
- ・法定外労災保険
- ・ソニーグループ団体保険
- ・確定拠出年金制度
- ・クラブ活動
- ・資格取得支援制度
- ・従業員持株会
- ・人間ドック補助
- ・ベネフィットステーション
- ・オフィスでやさい（置き型社食）
- ・M3PSP（専任担当にいつでも相談でき、エムスリーの豊富なデータベースより最適な医療方針を提案してもらえる制度）

その他:

また、2022年4月には東証プライムへ市場を変更し、非連続な成長を実現するため、不動産仲介会社向けのSaaSプロダクト及びDX推進プロダクトを広く全国の不動産会社様に届け、DX支援を強力に推進するセールス体制を強化するための募集。

