タイトル	【ソリューション営業（即戦力）】一緒にコミットできるセールスを募集
企業名	WealthPark株式会社
仕事内容	SaaS事業の拡大に伴い現在弊社では、金融機関、フィンテック企業、不動産テック企業と様々な事業提携やシステム連携の議論を進めています。 また、多様な資産クラスに対応するようにサービスの拡充も並行して進めています。 幅広い業務において、【不動産管理会社】を【資産管理会社】へ変革する、クラウド型ソフトウェアサービスのセールスに従事していただくポジションです。 ▼ 業務内容 ・様々な事業提携やシステム連携の実現（金融機関、フィンテック企業、不動産テック企業 等） ・クラウド型ソフトウェアサービスのセールス
勤務地	東京都渋谷区恵比寿1-20-18 三富ビル新館2階
交通アクセス	
給与	550万円ー750万円 経験、スキルを考慮して決定いたします。 ・年俸制 ・給与改定年1回 ・試用期間：3ヶ月（試用期間中も条件等に変更はありません）
雇用形態	正社員

求める人材	■求める人材 ▼ 必須要件、必要スキル ・ソリューション営業の経験；5年以上 ・営業としての成功体験と失敗経験の両方を持っている方 ・クライアントファーストを理解している方 ・チームワークを大切にできる方 ・失敗から学びを得た経験を持っている方 ・前向きで明るく、ポジティブな方 ・素直で誠実な方 ▼ 歓迎要件、スキル ・SaaS系企業における営業経験 ・不動産業界への強い興味と感心
勤務時間	10：00ー19：00
休日・休暇	・完全週休2日制（土・日） ・祝日 ・夏季休暇 ・年末年始休暇 ・年次有給休暇 ・慶弔休暇 ・特別休暇 ・産後休暇 ・育児休暇
待遇・福利厚生	【保険】 ・社会保険 ・健康保険 ・厚生年金 ・雇用保険 【諸手当】 ・交通費（上限3万円/月） 【その他】 ・成果、評価に応じたストックオプションの付与

会社概要

https://realestateworks.jp

企業名	WealthPark株式会社
会社概要	2013年に設立された同社はオルタナティブアセットのデジタルインフラを目指すグローバルITスタートアップである。同社の展開するサービスとしては、海外投資家が日本において不動産資産を購入する場合複雑な現状の構造をテクノロジーによって軽減させる事を目標とする、Wealth Management事業。そして不動産管理会社と不動産オーナー間のコミュニケーションを一元管理できる自社サービス『WealthParkビジネス』の提供を行うSaaS事業がある。現在拠点は、東京を超え、上海・台北・香港・ニューヨークと世界に及んでいる。
設立年	2018年01月
代表者名	川田 隆太
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	154 名
住所	〒150-0011 東京都渋谷区東3丁目14－15 MOビル2階