タイトル	フィールドセールス【SaaSプロダクト営業】不動産売買プロセスDX化◎
企業名	株式会社GRIT Tech
仕事内容	【業務内容】 同社は不動産売買プロセスのDX化を目的とするバーティカルSaaS事業を手掛けており、今回はSaaSプロダクトの営業職（フィールドセールス）として、 不動産の売買に関わるお客様に対して、同社のプロダクトがお役に立てるお客様を特定し、プロダクトを通じてお客様の課題を解決を目指していただきます。 【具体的な業務内容】 ■見込み顧客へのアポイントの取得（テレアポ・訪問営業あり） ■商談化されたアポイントへの訪問・提案・商談 ■初期商談ー受注までの検討フォロー ■お客様ニーズのヒアリング ■提案資料作成 ■担当者とのリレーション構築、業務改善提案 ■決裁者へのプレゼン 【担当者コメント】 同社は投資用不動産情報プラットフォーム『プロマト（Property Matrix）』の開発を手掛けている不動産テック企業になります。 不動産SaaSプロダクトのリーディングカンパニーを目指しており、外資系企業出身者やベンチャー企業等で要職を務めたメンバーで組織が構成されている少数精鋭のプロフェッショナル集団になります。 今回の募集では会社のコアメンバーとしてご活躍いただき、会社・事業を更に成長させ、共に作り上げていただける方を募っています。 同ポジションではSaaSプロダクト営業職として、不動産の売買・管理・運用の効率化を実現するプロダクトの販売を行うため、 今後も成長分野であるSaaSプロダクトの販売ノウハウ・経験を積み更なるキャリアアップを目指すことが可能なポジションになります。
勤務地	東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル 24F
交通アクセス	■都営大江戸線『赤羽橋』駅 徒歩3分 ■都営三田線『芝公園』駅 徒歩7分 ■JR各線『田町』駅 徒歩10分

給与	【想定年収】 500万円ー＋インセンティブ ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 416,666円～ 【その他】 インセンティブ：あり（上限なし）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■法人営業のご経験をお持ちの方（3年以上） ■不動産業に関連する業務経験をお持ちの方（1年以上・職種不問） 【歓迎条件】 ■不動産業界においてBtoBの人脈が豊富な方 ■不動産、投資、宅地建物取引業、不動産鑑定などの知識及び関連資格保持者 ■テクノロジーへの興味や知識をお持ちの方 ■営業職として実績や成果をお持ちの方 【求める人物像】 ■課題特定力があり、多面的（定量・定性・市場環境・ユーザー視点等）な観点で課題を特定できる方 ■伸びる産業でITに触れる環境下で営業力を強めたい方 ■変化の激しい状況でも柔軟に自身の役割を変えられる方 ■ベンチャーマインドをお持ちの方
勤務時間	フレックスタイム制※標準労働時間：8時間（休憩60分）※コアタイム：12：00ー16：00
休日・休暇	■完全週休2日制 ※土曜日＋日曜日＋祝日休み ※お客様の都合により出勤の可能性あり ■有給休暇 ■年末年始休暇

待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■交通費支給（上限：月50,000円） ■服装自由 ■フレックスタイム ■テレワーク・在宅勤務あり

会社概要

企業名	株式会社GRIT Tech
会社概要	不動産売買・管理、M&A、ファイナンス領域に関するITサービスの開発を手掛ける企業。「不動産業界にテクノロジーによる変革を」という想いのもと、グリットパートナーズグループのIT部門を担っています。不動産取引情報の一元化を目指すプラットフォーム「プロマト」 の開発を主軸とし、不動産売買に関わる情報収集、事例比較、査定、売買、物件管理などの様々な業務を一元管理することで、これまで不動産投資にかかっていた時間短縮を可能にし、高品質の情報と高い操作性を提供することで、効率的で高い精度での業務遂行をサポートします。
設立年	2019年08月
代表者名	落合 建介
資本金	5 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	10 名
住所	東京都港区三田1-4-28 三田国際ビル24F