タイトル	【ソリューション営業＠不動産】土日祝休◎高収入｜フレックス制／不動産テック
企業名	株式会社estie
仕事内容	【業務内容】 オフィス事業者向けの市場分析基盤サービス「estie マーケット調査」をお願いします。また順次開発提供されている新たな収益の柱を担うサービスなどのセールス、市場開拓など幅広くチャレンジしていただきます。 【具体的な業務内容】 ■（入社時）ソリューション営業 ■（変更の範囲）甲の定める業務（出向を命じることがあり、その場合は出向先の業務） ■営業戦略設計 ■マーケティングチームと協働したハウスリストの作成 ■新規セールスパイプラインの構築 ■新規顧客との接点づくり～クロージング ■プロダクト開発・改善のため、開発チームへ適切な顧客フィードバック 【担当者コメント】 同社では、Purposeとして掲げている「産業の真価を、さらに拓く。」を実現を目指しています。目指しているのは、オフィス不動産を中心とした事業用不動産業界全体のデジタルシフトです。コンパウンドスタートアップとして複数のプロダクトの開発・提供をおこなっています。2024年時点で提供するサービスは7つを超え、販売可能なサービスが拡大しました。セールスを担い、リードしていただける方を新たに募集する運びとなりました。
勤務地	東京都港区赤坂9-7-2 東京ミッドタウン・イースト 4F （入社時）本社（東京都港区赤坂9丁目7番2号）、その他会社の指定する場所 （変更の範囲）本社（東京都港区赤坂9丁目7番2号）、各事業所(東京・新潟等)、その他甲の指定する場所 ※本社オフィスへの出勤及びリモート勤務の併用を推奨
交通アクセス	勤務地によって、最寄り駅は異なる

給与	【想定年収】 600万円～1,500万円 ※固定残業手当を年収に含む（40時間相当分／月） ※みなし超過分残業手当支給あり 【想定月収】 500,000円～1,250,000円 【その他】 ■昇給・成果給（インセンティブ）年2回 ■試用期間 3ヶ月（試用期間中の処遇変更なし）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■法人向け無形営業経験（目安3年以上） ■新規開拓営業経験 ■継続して年間予算達成率100%以上、MVP受賞、社内での表彰などの卓越した営業成果を出したことのある方 【歓迎条件】 ■顧客マネジメント層への提案営業の経験 ■対大手企業への営業経験 ■不動産業界の知見 ■IT業界でのSaaS営業経験や知見 ■システム導入コンサルタント経験 【求める人物像】 ■強い目的達成意欲と実行力がある方 ■成約に向け戦略を立て、オーナーシップを持って実行することができる方 ■顧客から得たインサイトや要望を社内に還元し、プロダクト開発に活かせる方
勤務時間	フレックス制※コアタイム11：00～16：00

休日・休暇	■土日祝日（年間休日125日） ■夏季休暇あり：3日間（12月まで利用可） ■Welcome休暇：3日間（試用期間中に有給休暇を利用できる） ■年末年始休暇：あり（年間休日数に合わせて付与、年度ごとに変動あり）
待遇・福利厚生	■ストックオプション付与 ■フレックスタイム制、裁量労働制 ■リモート勤務可 ■家賃補助、引越し費用補助 ■資格取得や書籍購入補助、勉強会参加費会社負担 ■社会保険完備 （健康保険・介護保険・厚生年金保険・雇用保険・労災保険） ■受動喫煙対策 ■喫煙室設置

会社概要

企業名	株式会社estie
会社概要	日本最大級の商業用不動産データ分析基盤「estie マーケット調査」を中心に不動産業界のDXを牽引する企業。2018年の創業以来、オフィス領域において複数のサービスを展開。2023年には「estie 物件売買」、2024年には「estie 物流リサーチ」の提供を開始。オフィスの領域だけでなく不動産売買領域、物流不動産の領域にも新たに進出。相互運用が可能な複数サービスを同時提供することで、一連の業務課題を解決する解決し業界の取引を円滑にするサービスを不動産デベロッパーや機関投資家などに提供しています。
設立年	2018年12月
代表者名	平井 瑛
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	70 名
住所	東京都港区赤坂9-7-2 東京ミッドタウン・イースト 4F

https://realestateworks.jp