タイトル	部長候補【ソリューション営業@不動産】土日祝休◎高収入｜不動産テック
企業名	株式会社estie

仕事内容

【業務内容】
日本全国の商業用不動産業界が抱える課題は様々です。
それらを深く理解し顧客に入り込んでいただきます。estieが開発した様々なプロダクト群を組み合わせながら、顧客の課題に向き合い提案を進めていきます。大手キーアカウントに対しては自ら新規提案をリードすることもあります。またメンバーマネジメントを通じて全社売上目標にもコミットいただきます。

【具体的な業務内容】
■estieの主力事業である「estieマーケット調査」、または新規事業部の売上拡大へのコミットメント
■営業戦略の策定
■営業組織の構築
■売上目標や予算の策定
■プライシング、プロダクト戦略へのFB
..など売上拡大に関することは全て関与いただきます!!
■新規MRRの積み上げ
■新規アカウントの開拓
■既存アカウントに対するアップセルやクロスセル
■各商談を牽引するだけでなく、経営陣や技術職など会社全体を巻き込んで成功に導く
■大手企業のアカウントプランニング
■クライアントとの中長期的なリレーション構築
■決裁を取るためのステークホルダー（業務担当者及び、決裁者）を巻き込んだ提案活動
■コンペ及び、顧客CxOや事業部長クラスへのプレゼンテーション

【担当者コメント】
コロナ禍以降、オフィス不動産領域ではデータ活用の重要性が再認識されています。estieの提供する「estie
マーケット調査」はクライアント様の戦略策定・営業等における課題を解決するプロダクトとして数多くの企業様に導入されてきました。既に大手デベロッパー・不動産運用会社に多数ご導入頂いておりますが、今後も更なる営業強化を図っていく計画です。また、今後は新規プロダクトを積極的に開発し「マルチプロダクト展開」を加速させていきます。
多様なプロダクトやセールスチームの統括を通じて、エンタープライズ顧客を中心に新規市場開拓をミッションとする営業部長を募集する運びとなりました。これまでアカウント営業や事業開発などのご経験をお持

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】 1,000万円～1,800万円 ※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】 833,333円～1,500,000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】 ■estieのミッション、バリューへの共感 ■営業責任者やマネージャーなどのマネジメント経験 ■BtoB営業として大手企業向けの新規開拓経験（ハイタッチ営業やパートナー営業を問わず） 【歓迎条件】 ■ERP,CRM,SFAなどのソリューション営業経験 ■DXやBPRなどのコンサルティング営業経験 ■自社サービスの営業経験 【求める人物像】 ■目標達成意欲が非常に高く、何としても売上目標を達成させる方 ■セールスメンバーを鼓舞して「強い営業組織」を作れる方 ■商売が好きな方（どんな商材でも売ることに自信がある方） ■エネルギッシュで、顧客や取引先にファンを作れる方

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