台湾市場 × 日本の不動産

不動産営業アドバイザー

顧客ネットワークを活かし、日本の現地チームとともに日本の不動産市場を開拓しませんか。

大阪に拠点を置くTUKISUMI（月澄商事）は、日本の不動産サービスを提供しています。台湾市場に詳しく、顧客基盤とコミュニケーション力を活かして、日本での不動産購入を具体的に検討する方とつながれる営業アドバイザーを募集します。

- 案件ごとに柔軟に受託
- 既存の顧客基盤を活用
- 日本での現地サポート
- 営業経験を活かす

主な業務

01 | 台湾の購入希望者を開拓する

日本での自己居住、資産取得、賃貸投資を希望するお客様にアプローチします。

02 | 購入のご希望を整理する

購入目的、円建て予算、希望地域、時期を確認します。

03 | 日本チームへの引き継ぎを支援する

情報を整理し、お客様と日本チームの連絡をサポートします。

04 | お客様との連絡を継続する

ご希望の変化を把握し、案件に関する連絡を円滑に進めます。

歓迎する方

不動産、金融、保険、顧客開拓の経験がある方を歓迎します。既存の顧客基盤、人脈、コミュニケーション力、営業開拓の経験を重視します。日本語は必須ではありません。

> **お客様との関係づくりはアドバイザーが、日本での専門的な対応は現地チームが担います。**
>
> 既存の人脈や営業経験を活かし、実際の案件を通じて収益の機会を広げていただけます。

業務委託の内容と応募方法

双方の強みを活かし、お客様のご要望を日本でのサービスにつなげます。

基本委託条件

参加形態

業務委託／案件ごとに受託

活動地域

日本・台湾／リモートは応相談

報酬

委託内容および実際の成果に応じて個別に協議

語学力

主に中国語を使用します。日本語は必須ではありません。

事例イメージ｜台湾のお客様による日本の不動産購入

たとえば、台湾のお客様が大阪で賃貸投資用物件を検討する場合、アドバイザーは購入目的、予算、希望地域を整理し、日本チームへの共有とお客様との連絡を支援します。日本チームは物件調査、相談対応、取引の手配を行います。

これは役割分担を示す事例です。特定の物件、取引結果、投資収益を示すものではありません。

営業アドバイザー

台湾の購入希望者を開拓し、購入のご希望を整理して、連絡を支援します。

日本側のTUKISUMI

物件調査、相談対応、取引を担当し、日本で専門的なサポートを提供します。

不動産営業アドバイザーへの応募

応募を希望する職種、関連するご経験や得意分野、既存の顧客基盤の概要をお知らせください。

info@tukisumi.co.jp

tukisumi.co.jp/recruitment.html

実際の委託内容および報酬は書面による取り決めに従います。