



# 株式会社アズ企画設計

## 買取再販営業

---

### 買取再販営業

---

### 詳細

---

#### 募集拠点:

東京本社

#### 勤務地:

東京都

---

#### 勤務地備考:

東京本社へのアクセス：各線「東京駅」地下通路直結／各線「大手町駅」直結

#### 管理用求人名:

買取再販営業【エージェント用】

#### 求人タイトル:

収益不動産の買取再販営業職

#### 求人カテゴリ:

中途

#### 雇用形態:

正社員

#### 定員(募集人数):

#### 募集要項:

《業界経験者優遇》不動産の買取再販営業／インセン制度で年収8ケタも／丸の内オフィス／完全週休2日／東証スタンダード上場企業

#### 募集背景:

当社の主軸である収益不動産の買取再販事業。元々は数億円程度の一棟もののレジデンスを中心に扱ってきましたが、現在はそれらに加えて、数十億円規模のオフィスビル、商業ビルなども扱っており、さらには区分マンション、区分オフィスにも手を広げています。扱えるアセットの「幅」が大きく広がった今、さらなる事業拡大のため、営業職の増員募集を行っております。

#### 業務内容:

5～20億円程度の一棟ものの収益不動産を中心とした仕入れをメインに、開発（バリューアップ）、販売まで一貫してご担当いただきます。「不動産のプロ」として数十億円規模のプロジェクトをリードする業務は、まさに当社の要であり花形です！

#### 《具体的には》

---

- ・仕入物件の調査、情報収集
- ・事業化シミュレーション
- ・買取提案
- ・バリューアッププランの作成
- ・販売資料作成
- ・仲介会社開拓
- ・販売提案
- ・上記に関してのチームマネジメント など

#### 《入社後の流れ》

---

ご経験が浅い方は、上司のサポート役からスタート。「不動産の営業で圧倒的な実績を残したい！」という想いだけ持って飛び込んでください。逆に、不動産買取再販営業のご経験が豊富な方は、役職付きでお迎えする準備もございます。

#### 《業務の特徴》

---

◆営業スタイルは「人脈重視」。当社主催で不動産情報交換会（アズサロン）を毎週開催するなど、「人脈構築の場づくり」には全社的に取り組んでいます。

◆賃貸・管理から始まった会社であり、リーシングのスピードは大きな強みです。物件の保有期間が短くなるために仕入の数も増やしやすく、営業パーソンが成果を出しやすい環境です。

◆インセンティブ制度が充実しており（詳細は「待遇・福利厚生」をご確認ください）、「結果の分だけ社員に還元」を徹底しています。

◆毎週、ブレスト会議を実施するなど、年齢・入社年度にかかわらずアイデアを出しあえる、風通しのいい環境です。

#### 必須スキル・経験:

#### 不動産業界でのご経験がある方

---

※営業職としてのキャリアアップに前のめりな方であれば、営業経験自体は不問です

**歓迎スキル・経験:**

- ・不動産買取再販営業のご経験がある方（優遇条件にてお迎えします）
- ・宅建資格をお持ちの方（資格手当対象となります）

**求める人物像:**

- ・人脈構築力のある方
- ・目標必達志向の方
- ・自らのキャリアアップと収入の増加に貪欲な方

**月給:**

**302,600円～**

---

※みなし残業30時間分（58,000円～）を含みます。

※超過残業分は全額支給します。

※試用期間は6ヵ月で、試用期間中の待遇の差異はございません。

※賞与は普通評価時で1ヵ月分の支給となり、年2回支給のため、想定年収は月給×14となります。

**待遇・福利厚生:****《福利厚生》**

- 
- ・社会保険完備
  - ・定期健康診断
  - ・確定拠出年金

**《手当》**

- 
- ・通勤手当
  - ・資格手当（宅地建物取引士3万円、など）

**《制度》**

- 
- ・慶弔金制度
  - ・コミッション制度 →営業活動の結果として生じた利益額の一部を、インセンティブとして営業社員に直接支給
  - ・資格合格祝金制度 →宅地建物取引士新規合格5万円、など
  - ・ランチ代補助制度 →月額3,780円分、VISA加盟店で使用できるポイントをランチ代補助として付与
  - ・クラブ活動支援制度 →フットサル、ゴルフ、皇居ラン、など
  - ・フリードリンク制度

→**無料自販機あり**

---

**その他:**

## 《変更の範囲》

---

業務内容：会社の定める範囲内

---

就業場所：会社の定める範囲内

---

勤務時間:

9：00～18：00（所定労働時間8時間、休憩60分）

※月間平均残業時間は10時間程度です

休日・休暇:

### ■完全週休2日制（土日祝）

---

### ■年間休日123日(2023年度実績)

---

※不動産の契約の際、土日出勤の可能性がございます。その場合は、平日に振替休日を取得していただきます。

- ・年末年始休暇
- ・GW休暇
- ・夏季休暇
- ・有給休暇
- ・慶弔休暇
- ・産前産後休暇（取得実績あり）
- ・育児休暇（取得実績あり）
- ・バースディ休暇（誕生日月に特別休暇1日付与）
- ・ハッピーマリッジ休暇（ご結婚された方に特別休暇3日付与）

想定給与:

### 初年度想定年収400万～800万

---

※ご入社時の給与は【前職給与を基準】に算出させていただきます 1993年、埼玉県の東川口という小さなエリアで、不動産賃貸・管理事業から始まった当社。今では10億円以上の大型物件の買取再販も手掛け、

- ・2015年東京進出
- ・2018年東証スタンダード上場
- ・2023年丸の内移転 など、会社規模も事業領域も、創業当初とは様変わりしました。

現在、主軸である買取再販事業の営業担当を募集中。一棟もの収益不動産を仕入れ、リーシングやリノベーションを行って収益不動産としての価値を高めた上で投資家に販売する、という一連の流れを担当していただきます。

もともとが賃貸・管理から始まった会社であるため、リーシングのスピードは大きな強み。物件の保有期間を短く抑え、回転を早めることで売上・利益を拡大させてきました。

数年前は想像すらできなかったスケールの一棟物件（数十億円規模のマンション、オフィスビル、商業ビルなど）も仕入れられる会社になった今、営業職としてのステージも大きく広がっています。

会社が成長することは、「できないことが減っていく過程」だと考えています。「アズ」の社名に「AからZまで、不動産のあらゆるニーズに応えられる会社になる」との思いが込められている以上、当社は成長し続けなければなりません。自らが「出る杭」になり、圧倒的な結果を残し、先頭に立って会社を成長させる気概のある方を求めていますし、それを体現した方には圧倒的な報酬と働きやすさを保証します。

**共有資料:**

