



—信用と創造—

住友不動産

住友不動産株式会社

マン営業

募 集 要 項

更新日：2023年5月22日

住友不動産株式会社

■ 求人概要

職種

新築分譲マンション営業職

仕事内容

【2014～2019年マンション供給戸数 6年連続全国No.1】 全国の主要都市のランドマークとも言える、大型新築分譲マンションの開発・販売を手掛ける当社。 その実績は2014年～2019年まで6年連続業界No.1。 圧倒的なブランド力・商品力を強みに、お客様へ住まいの提案を行なってください。

【基本的な仕事内容】

■勤務条件

雇用形態

正社員

試用期間

12ヶ月

定年

60歳（定年後の嘱託再雇用制度有り）

給与

年俸制

関東圏 500万円＋報奨金（年2回）

東海圏・関西圏 450万円＋報奨金（年2回）

札幌・仙台・福岡 400万円＋報奨金（年2回）

※業績により、年2回の報奨金を支給します。

※上記金額は、固定残業手当約58時間/月分として132,500円(年収500万円の場合)を含みます。超過した時間外労働の残業手当は追加支給

勤務地

首都圏（東京・千葉・神奈川・埼玉）、関西圏（大阪）、東海圏（名古屋）、仙台

※上記の中からいずれかのエリアでの勤務となります。

※希望を考慮した上で、エリアを決定。1～2年程度の出張を依頼することがあります。

※U・Iターン歓迎！

転勤

なし ※転居を伴う転勤はありません

異動

職種の変更はありませんが、担当物件の変更はあります

勤務時間

9：30～18：10（休憩1時間）

休日

完全週休2日制（ローテーション制／勤務地により曜日は異なる）

休暇

年末年始休暇、忌引休暇、有給休暇（年間20日/入社日に応じ日割按分、6ヶ月経過後の年次有給休暇日数10日）

通勤交通費

実費支給

保険

健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険

福利厚生

保養所完備（軽井沢、八ヶ岳など） ・従業員持株会 ・財形貯蓄 ・提携住宅ローン ・生損保の団体扱い ・新宿住友クリニックでの内科・歯科の診療・投薬料無料（健康保険適用範囲内）※社員のみ ・人間ドック費用補助 ・インフルエンザ予防接種費用補助（年1回）
・建築士等の資格試験費用を当社規定により補助（合格時）・建築士等の受験講座提携割引

受動喫煙

防止措置

屋内禁煙

※本募集要項の内容は変更される場合があります。ご応募の際には面接等で再度ご確認願います。

※定員に達した場合には募集を終了することがあります。

■その他

求める

人材像

求める人物イメージ

- ・ 不動産業界経験者
- ・ お客様と信頼関係を構築できる方
- ・ 向上心のある方、ポジティブに成果をあげるべく行動できる方

経験した職種の事例

分譲マンション営業、ハウスメーカー営業、不動産売買仲介、建売販売、賃貸仲介営業経験者、土地活用営業、分譲 マンション管理フロント

特に向いているタイプ

・ 物事に対して興味関心を持っている →様々なニーズを持つお客様と接するため全方位にアンテナを張る、相手の立場で考えることができる ・ 一生に一度の大きなお買いものも接する責任は大きく、お客様のご希望をしっかりと把握する人たらし →情報化社会の中にあっても、住む人は思いを持って検討するので、いかに本心をしゃべっていただけるかが重要

活躍社員の例

土地活用営業経験者

販売するうえで必要な知識や情報を学ぶと同時に、いろいろなエリアのマンション販売に携わることで、楽しみながら成長し、3年目以降は常に成績優秀者（全国No.1）にもなる。

即戦力に必要な実務

不動産業界経験

年収例

1100万円/入社6年目（リーダー） 年俸500万円+報奨金600万円（実績などを考慮した査定による） 750万円 /入社3年目 年俸500万円+報奨金250万円（同上）

成長

ステップ

営業 → 現場サブリーダー → 現場リーダー → 営業所長

※総合職登用実績あり

当社の強み

- ・ 6年連続供給戸数No.1（首都圏・全国） 当社は土地取得が強みであるため、今後安定的なマンション供給ができる土壤がある。
- ・ 資産価値の高い商品力 それぞれの立地でNo.1の物件をつくっており、販売しやすい。

2/2

