



ケイアイスター不動産株式会社

法人営業 アパート用地の仕入営業 経験者

法人営業 アパート用地の仕入営業 経験者

求人カテゴリー

営業

給与情報

■想定年収：600～1,000万

雇用形態

正社員

具体的には

【仕事の流れ】

【仕事内容】

アパートを建築するための用地仕入れ（土地を買う）を行っていただきます！ 他の会社ではなかなか経験できない「買う営業」を経験することが出来ます！

＜仕事の進め方＞

↓ 不動産仲介業者から情報収集し用地を選定

↓ 現地で土地の形状や周辺環境を調査

↓ 土地を評価し、仕入値から販売価格までを考え計画立案

↓ 社内承認を得て契約締結

・入社1～2年目で係長職についた社員も多数おり、これまでの経歴や社歴に一切関係ありません！あなたの行動力と営業としての意識のみを評価いたします。

■仕事のポイント

業者との関係が構築できれば、こちらから働きかけなくても自然と物件の新たな情報が集まってくるように。まずはしっかりと足を運び、信頼を得ることからスタートしましょう。

※従事すべき業務の変更の範囲は、弊社グループの業務全般となります。

応募条件

【必須要件】

- ・アパートやマンション等の不動産売買（用地仕入れ）のご経験が1年以上ある方
- ・普通自動車運転免許（AT限定可）

【歓迎条件】

- ・宅建士（宅地建物取引士）をお持ちの方
- ・マネジメント経験をお持ちの方

勤務地

東京都中央区

勤務地詳細

東京本社

（東京都中央区八重洲2丁目2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー12階）

※勤務場所：弊社グループの拠点全般

勤務時間

■9:00～18:00（実働8時間/休憩60分）

※残業前休憩あり（18:00～18:30の30分間）

採用予定人数

若干名

給与詳細

<試用期間中>

想定年収：600～800万円

※ご経験やスキルより決定致します。

※年俸制

当社では、社会人経験に応じた"キャリアステップ制度"を導入しています。

- ・社会人経験3年以上：正社員としての採用（試用期間6カ月）
- ・社会人経験3年未満：契約社員としての更新期間（3カ月、3カ月、6カ月）

※社会人経験とは、正社員・契約社員としての就業経験を指します。

昇給・賞与

■昇給：年1回（6月）※正社員登用後

■賞与：年2回（7月・12月）

※賞与は企業の業績や個人の評価によって変動する場合があります。

諸手当

■通勤手当

└車通勤可（駐車場完備）※営業所による

■時間外手当

■役職手当

■家族手当

■住宅購入手当

■資格手当

└宅建手当（月3万円）

★年収UPプロジェクト推進中！

社員が自ら給与を上げていくことができる制度づくりを目指し、その一環として、以下の制度を新設しました！

◆社員紹介制度（条件を満たした場合、祝い金が支給されます）

休日・休暇

<★年間休日115日★>

■完全週休2日制 ※基本火水

■年末年始休暇

■夏季休暇

■慶弔休暇

■有給休暇

■介護休暇

■生理休暇

■ハネムーン休暇

■ボランティア休暇

福利厚生

■各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

■社用携帯貸与（スマホ）

■資格取得支援

■産休育休制度（※取得実績多数）

■企業主導型保育園の保育利用

■時短勤務制度（※適用条件あり）

■時差勤務制度（※適用条件あり）

■社員持株制度（※奨励金あり）

■社員表彰制度

■社内研修制度

■慶弔金

■ジョブローテーション制度

