

# 採用情報

Recruit

- 営業 >
- 企画 >
- 用地仕入 >
- 広報 >

## 募集要項

### 営業

職種名	自社ブランドの分譲マンション営業 ★業界では珍しく完全固定給制です。
仕事内容	<p>モデルルームにご来場されたお客様に、自社ブランドの分譲マンション「More Grace」を提案する仕事です。入社後はマンションの特徴や商談の進め方などを学べますので、未経験でもご安心を。</p> <p>&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;提案するのは、こんな分譲マンション                  間取りは3LDKや4LDK。価格は主に3000万円～4000万円です。デザイン性の高いリビングルームやキッチンなどに加え、人感センサー付照明器具やフラットフロアといった快適な暮らしに必要な機能が既に整っています。お客様に実際にご覧いただくモデルルームが商品そのものなので、提案しやすいでしょう。</p> <p>&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;こんな流れで仕事を進めます。                  ▼モデルルームへの来場推進                  一お問い合わせのあったお客様を中心に、「一度、モデルルームに起こしくささい」と案内します。                  ▼ご来場されたお客様の希望を確認                  一まず、家族構成、年収、ライフプランなど、お客様のことをしっかりと把握。その情報を踏まえて、希望を伺いましょう。                  ▼モデルルームの案内                  一希望に答えるカタチで、間取りやキッチンなどを実際に見てもらいながら特徴を案内。「お子さんの様子を見ながら料理できますよ」などと暮らし始めた状況を説明するのがポイントです。                  ▼ご購入いただければ、成約                  一お客様の予算、収入などを勘案しながら適切な資金プランを提案してください。</p> <p>※商談件数は1日1～2組。1回の商談あたり長いと5時間程度。これを3回ほど重ねることもあり、お客様ととことん向き合って提案することができます。</p> <p>&gt;&gt;&gt;&gt;&gt;大切なのは、お客様にとって今本当に必要かどうか。人生設計を何う中で、今すぐ購入することが適切ではないとわかった際には、その旨をお伝えすることも大切。目標の売上を最優先していないため、お客様にとって本当に価値のある商品を提供できていることを実感できるでしょう。</p>
応募資格	<p>職種・業種の未経験者、第二新卒者、歓迎です！                  転職回数、ブランクよりも、人物重視で選考します。                  未経験からスタートしたメンバーが多数います。</p> <p>普通自動車免許（AT限定可）                  高卒以上</p>
募集背景	<p>自社で土地を仕入れ、企画した分譲マンションを販売する当社。名古屋市や一宮市、岐阜市や多治見市を中心としたエリアで地元密着で事業を展開してきました。一宮市や岐阜市では業界トップ(※)の販売実績を誇っています。</p> <p>※自社調べによる                  そんな当社は今後、名古屋エリアを更に拡大、三河エリアにも積極的に進出し事業を拡大させていく考えです。先々の成長を見据え、当社の将来を担う次世代メンバーを募集し、組織強化を図ることになりました。</p>
雇用形態	正社員（試用期間6ヶ月です。その間の給与・待遇は変わりません）
勤務地・交通	<p>名古屋北支店/愛知県一宮市末広2-27-13                  ★転居を伴う転勤なし！                  ★U・Iターン歓迎です！                  ★現在、名古屋市、岐阜市には常設のマンションサロンを開設しています。                  ※担当する分譲マンションへの直行直帰が可能です。</p> <p>【交通】                  名鉄尾西線「観音寺駅」より徒歩5分                  ★社用車での通勤OK！駐車場を完備しています。</p>
勤務時間	<p>10:00～19:00（実働8時間）                  ★残業は月20～30時間程度。1～3月の繁忙期でも月40時間程度です。                  ★始業時間が遅めなので、通勤ラッシュを避けて出勤できます。</p>
給与	<p>固定給 月給23万円～35万円                  ※お客様としっかりと向き合って欲しいから完全固定給制です。                  ※経験・年齢・能力などを考慮して、給与額を決定します。</p> <p>【年収例】                  ◎30歳（入社1年目）／年収400万円                  ◎38歳（入社3年目）／年収500万円                  ◎46歳（入社16年目）／年収850万円                  ※上記金額は一例。あくまでモデル年収となります。</p>
休日休暇	<p>週休2日制（火・水曜日固定 ※祝日を除く）                  夏季休暇                  年末年始休暇                  有給休暇                  慶事休暇                  誕生日休暇                  ※年間休日111日</p>
福利厚生	<p>昇給年1回（4月）                  賞与年2回（7月・12月、3ヶ月分/2017年度実績）                  各種社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）                  交通費全額支給                  確定拠出年金（マッチング拠出可）                  役職手当                  職場積立NISA                  退職金制度                  社用車貸与（通勤にご利用いただけます）                  保養施設あり                  グループ共済会</p>
配属部署	<p>名古屋北支店への配属です。この部署に在籍する営業は、15名（20代～40代）。そのうち、60%が既婚者で社員の多くが特権を活かして、当社の分譲マンションの中でも自身のライフプランに合うマンションを社割で安く手にしました。</p> <p>また、中途入社の方は15名中14名です。前職は、アパレル販売員、飲食店員など未経験から始めたメンバーが多数。今では立派に活躍しており、平均勤続年数は約10年です。営業を含む社員全体でみても、定着率は高く、みんな長く働いています。</p>
教育制度	<p>入社後は、3ヶ月頃までに独り立ちできるように先輩が教えていきます。お問い合わせのあったお客様宅への営業に同行したり商談に同席したりして、モデルルームへの呼び込み方、商談時のヒアリング方法、入居後の暮らしイメージを想定した説明の仕方など一つひとつ覚えていきましょう。並行して、担当する分譲マンションの特徴、ローンの組み方なども自ら勉強して知識を深めていってください。</p>

応募・選考の流れ >

- 営業 >
- 企画 >
- 用地仕入 >
- 広報 >

