タイトル	【OH/首都圏】事業用不動産のインバウンド顧客向け営業
企業名	株式会社オープンハウスグループ
仕事内容	■国内事業用不動産の販売営業 ・主に中華系の不動産業者や金融関係者、海外投資家等を訪問し、 個人法人を問わず海外のお客様の多様な不動産の購入ニーズを収集 ・定期的な中華系の不動産業者との情報交換会や、WeChatを活用した物件情報の発信 ・時には、仕入担当が収集した物件販売の出口戦略を立て、仕入担当と協力して仕入と同時に販売まで完結させる、という非常にスピード感のある仕事もできます ・パートナーとなる不動産業者と協力しながら、お客様の現地案内、条件交渉、金融機関の斡旋、契約・引渡までを担当 ※海外営業部は2019年に発足し、2年で年間約90億の売上を作る組織となりました 　少数精鋭で中華系のお客様に特化した営業を行っております ◆9期連続過去最高の売上高､利益を更新◆ 都心で圧倒的なシェアを誇る戸建事業・マンション開発事業・不動産流通事業を柱とした総合ディベロッパーです。創業から16年目にあたる2013年に東証一部直接上場、2019年に売上5000億円を突破した、不動産業界のトップブランド。2022年4月の東証市場再編に伴う上場区分はプライム市場となります。新しい生活ニーズと当社戸建の商品性が合致し、戸建事業が売上を牽引。 2021年9月期は売上高 8,105億円（前期比:40.7%増） 上場来9期連続して過去最高の売上高、利益更新、営業利益は1,011億円（前期比:62.7%増） 【JPX日経インデックス400】に2017年より5年連続の採用 【MSCI】にも2021年より採用 “行こうぜ１兆！２０２３” 2023年9月期の売上高１兆円超えを目指しています。
勤務地	■本社： 東京都千代田区丸の内2-4-6 丸の内ビルディング12F
交通アクセス	

給与	【月給】 330,000 円 － ■賞与（6月、12月） ■四半期表彰制度（昇給・昇格の機会が年4回） ※経験およびスキルなどを考慮の上、当社規定により決定
雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 職務経験は不問。やる気があり、営業に興味がある方 日本語・中国語が堪能な方 【歓迎】 不動産業界経験者 宅地建物取引士
勤務時間	9:00 ~ 18:00（休憩60分） 所定労働時間8時間 ※残業有
休日・休暇	■週休二日制（土日） ■計画的有給付与5日 ■GW休暇 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 ■産前産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇 ■特別休暇 ＜補足＞ 年間休日115日 内訳：110日+計画有休5日

待遇・福利厚生	■通勤手当 ■四半期表彰制度（昇給・昇格の機会が年4回） ■各種表彰制度 ■資格取得報奨金制度 ■宅建士資格補助 ■住宅支援制度（住宅購入の支援金として上限200万円を支給） ■慶弔見舞金制度 ■産休育休制度 ■出産祝い金制度（勤続5年以上、第一子 20万円、 第二子 30万円、第三子 100万円） ■その他ダイバーシティに関わる取り組み ■定期健康診断 ■生活習慣病健診 ■人間ドック ■婦人科検診 ■インフルエンザ予防接種 ■総合福祉団体生命保険 ■医師の無料相談サービス ■ストレスチェック制度 ■安全衛生委員会の設置 ■ハラスメント・緊急案件・通知フォームの設置 ■確定拠出年金 ■従業員持株会 ≪企業主導型保育園との提携≫ 男女問わず多くの社員から相談の声を受け、実現しました。 男性社員も利用可能です。 弊社は、今後も育児と両立しながら働きやすい環境の整備を整えていきます。

会社概要

企業名	株式会社オープンハウスグループ
会社概要	
設立年	2021年04月
代表者名	鎌田和彦

資本金	0 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	4904 名
住所	〒100-7020 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー20F