タイトル	岡山【分譲住宅/企画営業】年間休121日◎個人のノルマなし＠資格手当
企業名	一建設株式会社

仕事内容

【業務内容】
物件の販売計画・企画
を任せします。→実際の販売・契約は仲介業者を介すため、エンドユーザーへ直接的な営業をすることはほぼありません。
入社後はまず、販売するターゲットの選定や仲介業者と協働しながら「どうしたら家が売れるのか」をプロモーション含め企画します。
業務に慣れてきたら、徐々に物件企画や建築対応なども担当。将来的には仕入れ業務も携われます。

【具体的な業務内容】
■販売するターゲットの選定や仲介業者と協働しながら「どうしたら家が売れるのか」をプロモーション含め企画
■物件企画や建築対応なども担当

【将来的にお任せする業務】
■土地仕入：仲介業者等からの情報をもとに、商品化できる土地を仕入
■物件の企画：仕入れた土地に建てる物件の企画
■物件の建築(工事部門が担当)：協力業者との折衝
■契約の締結/引渡し：同社物件購入を検討しているお客様と契約締結/名義変更

【担当者コメント】
【特徴】
■個人ノルマ無し
営業所全体の目標はありますが、個人ノルマはありません。毎月数字に追われることもなく、
達成度合いによって給与に変動もありませんので、働き方を変えたい方へおすすめです。
■給与体系
固定給が高水準であり、営業成績に関係なく安定して稼げる環境ですので同業界経験者も多く入社しています。
将来の上り幅についても、主任クラスで550万～600万、所長クラスで800万～850万、部長クラスで1000万以上と伸び幅もしっかりあります。
■離職率10%以下
エンドユーザー様との折衝業務・夜遅くの打ち合わせが一切ないため、残業は月20h程度と少なくなっています。
休みは水曜＋1日という形ですが、希望があれば土日休みの取得も可能です。また半休制度もあるため柔軟な働き方が実現できます。

勤務地	岡山県内にある営業所 https://www.hajime-kensetsu.co.jp/company/office/chugoku/
交通アクセス	最寄り駅は、勤務先によって異なる
給与	【想定年収】 400万円～650万円 【想定月収】 240,000円～ ◎経験・年齢・前職給を考慮の上決定 【その他】 ■年収例 564万円 入社3年目 30歳・主任(月給32万円+手当+賞与) 813万円 入社8年目 37歳・所長(月給43万円+手当+賞与) 1,032万円 入社13年目 45歳・部長(月給60万円+手当+賞与) ■昇給：年1回（7月） ■賞与：年2回（7月・12月）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■普通自動車免許(AT限定可) ■建設、または住宅・不動産業界での営業経験1年以上 ■営業経験3年以上(業界不問)かつ営業として実績 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士有資格者 【求める人物像】 ■特になし
勤務時間	9：00～18：00

休日・休暇	■年間休日日数：121日 ／ 完全週休二日 ／ 産休育児休暇：制度あり・実績あり ■完全週休二日制（水曜+他１日） ■定休115日+計画年休6日間 ■年末年始休暇、夏季休暇、慶弔休暇 ■有給休暇（入社半年経過後10日～最高20日 ）　※基本的に休日出勤を禁止しております。
待遇・福利厚生	★報奨金制度有 ■通勤手当、残業手当、退職金制度あり ■家族手当：配偶者…10,000円、子1人につき…5,000円 ■住居手当：賃貸借で自契約・世帯主の場合、15,000円 ■資格手当（建築士1級…25,000円・2級…20,000円、施工管理1級…20,000円・2級…8,000円、宅地建物取引士…20,000円、衛生管理者1種…8,000円　等） ■財形貯蓄制度 ■従業員持株会制度 ■提携施設割引制度 ■健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

会社概要

企業名	一建設株式会社
会社概要	「住まい方のライフサイクルサポート」という、ライフサイクルの転換点を迎える人々に新しい暮らし方に適した住まいの提供を行うために、新築戸建「リーブルガーデン」・注文住宅「リーブルセレクト」・新築分譲マンション「プレシス」の注文から設計、施工、販売まで一貫して行なっている。
設立年	1967年02月
代表者名	堀口 忠美
資本金	3,298 百万円
上場／非上場	非公開

従業員数	1846 名
住所	東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ﾋﾞﾙ東5号館