タイトル	買取再販｜未経験者歓迎・宅建保有者優遇◎土日休
企業名	株式会社クリアパートナー
仕事内容	【業務内容】 買取再販営業として新規開拓営業（架電平均100件/１日、架電リスト・スクリプトあり）やアポイント取得や既存顧客へのフォローなど幅広い業務をご担当いただきます。 【具体的な業務内容】 ■不動産買取の提案営業、案件の獲得 ■収支計算 ■売主と売買条件の交渉 ■売買契約、代金決済（仕入れ成功） ■仕入れ物件の再販営業 【担当者コメント】 同社は「相続」「再建築不可物件」「借地権売却」「財産分与」の売却を中心に法的に複雑な案件でも強みを活して取引を行っています。今回、 買取再販営業として新規開拓営業（架電平均100件/１日、架電リスト・スクリプトあり）やアポイント取得や既存顧客へのフォローなど幅広い業務をお任せできる方を募集することとなりました。入社後は基礎的な研修を実施しや先輩社員のサポートから徐々に実践に移行していくため未経験でも安心していただける環境です。また、研修だけでなく毎日のミーティングや週1回の勉強会など常に学び続けることのできることも特徴です。販売、サービス、異業界の営業出身者など、個性あふれる先輩が活躍しており、未経験者だけでなく宅建の資格をお持ちの方や経験のある方でもこれからの同社を一緒に盛り上げていただける方を歓迎いたします。
勤務地	東京都中央区銀座1-13-7 木挽ビル3階
交通アクセス	東京メトロ有楽町線『銀座一丁目』駅 徒歩2分

給与	【想定年収】 430万円～1,030万円 【想定月収】 270,000円～300,000円＋インセンティブ ※経験、年齢、前職給を考慮し決定いたします。 【その他】 ■賞与あり(年2回)　※業績による ■インセンティブについて ・未経験者（宅建なし）：初年度予算目標（税抜粗利1200万円）達成率100～200％で想定年収430万円～550万円 ・経験者（宅建なし）：初年度予算目標（税抜粗利3600万円）達成率100～200％で想定年収600万円～1030万円
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■業界経験者：26歳～40歳まで、業界経験3年以上、営業経験3年以上 ■業界未経験：26歳～30歳まで：業界経験不問、営業経験2年（24か月）以上、社会人経験2年以上 ■Word、Excel・PowerPointの基本操作（大学生がレポートやレジュメを作成する程度のスキル、指2本だけでタイピングする程度では×） 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士の資格保有者 【求める人物像】 ■業務の優先順位を立てて計画通り進めるのが好きな方 ■物事をポジティブにとらえることが得意な方 ■新しいことでも仮説を立てて物事を進めるのが好きな方
勤務時間	10：00～19：00

休日・休暇	■完全週休二日制（土・日） ■祝日 ■夏季 ■年末年始 ■GW ■有給休暇：入社半年経過後10日付与（法令に準じる） ■産前産後休暇、育児休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険) ■出張手当／出張日当 ■昇給年1回（10月） ■交通費：1.8万円／月を上限に実費支給 ■時間外手当 ■役職手当 ■資格手当（宅建資格手当2万円／月 ※その他不動産系・金融系の資格にも手当あり） ■資格取得支援制度（規定あり） ■セミナー参加支援制度 ■健康診断、予防接種補助 ■オフィス内禁煙 ■社用携帯貸与 ■オフィスカジュアルOK ■ウォーターサーバー有（無料） ■コーヒーサーバー有（無料、一部規定有り） ■冷蔵庫・レンジ（お弁当OK） ■社内イベント（食事会、社員旅行、※全て任意参加です。） ■トイレ男女別 ■自治体の福利厚生事業加入

会社概要

企業名	株式会社クリアパートナー
会社概要	当社は弁護士との連携が強く、実際に600名以上の弁護士と長年の関係を築き上げている不動産会社です。ご依頼いただく案件の大半が「相続」「借地権売却」「再建築不可物件」「任意売却」「財産分与」など複雑な法的問題が絡む案件であり、「弁護士から選ばれる不動産会社」としての業界で確かな地位を築いています。

https://realestateworks.jp

設立年	-
代表者名	橋本　良
資本金	0 百万円
上場／非上場	
従業員数	11 名
住所	東京都中央区銀座1-13-7 木挽ビル3F