タイトル	不動産コンサル営業【収益物件仕入／幹部候補】未経験可／スタートアップ◎
企業名	株式会社リアテクス
仕事内容	【業務内容】 インサイドセールス部に配属を予定しており《不動産コンサルティング営業（幹部候補）》としてご活躍いただきます。主に収益物件における不動産投資用物件の仕入業務を担っていただく予定となります。 不動産業者リストに電話営業を行い、物件情報の取得・不動産業者との関係性を深めていただきながら物件仕入れに繋げていただきます。 【具体的な業務内容】 ■不動産投資用の物件仕入業務 ■取引先不動産会社への新規開拓 ■取引先不動産会社とパートナーシップ構築 【担当者コメント】 同社は大型M&Aを経験した経営陣によって、2022年に創業した急成長中の不動産スタートアップ企業になります。同社の代表は「不動産業界における不透明性」に違和感を感じ不動産業界に参入を図り、2020年に不動産会社の大型M&Aを経験を経て創業しております。サブスク型投資家サポートコミュニティ「アウトレット不動産」、年会費制の不動産業開業・成長加速サポートコミュニティの「リアサポ」などの業界内でも新しいサービスを手掛けることで、創業から成長を続けています。「アウトレット不動産」においてはリリースしてから数ヶ月で既に400名以上の有料コミュニティがあり、総顧客数は50,000名を超えるなど驚異的な成長率を実現しています。現在同社では企業価値最大化を掲げており、将来的に経営の根幹を担っていただける人材を募っています。将来の幹部候補としての活躍を期待しており、設立3年で企業価値100億円を目指している同社において共に少数精鋭で目指して頂ける方を歓迎しています。
勤務地	東京都品川区上大崎2丁目15番19号
交通アクセス	JR山手線『目黒』駅 徒歩1分

給与	【想定年収】 300万円～ ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 250,000円～ 【その他】 ■賞与：あり（2023年度実績：平均300万円以上） ■昇給：あり ■試用期間：6ヶ月（勤務条件・待遇に変更なし） ■年収例 年俸300万円+賞与300万円=600万円
雇用形態	正社員

求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■PC中心の業務に抵抗が無い方（顧客対応の9割以上がメールやチャットになるため、タイピングがストレスなくできる方） ■電話対応が可能な方 【歓迎条件】 ■テレアポやコールセンターでのご経験をお持ちの方 ■経営・不動産コンサルのご経験をお持ちの方 ■投資営業のご経験をお持ちの方 ■不動産売買営業のご経験をお持ちの方 ■宅地建物取引士の資格保持者 【求める人物像】 ■人間関係が重要と考えられる方 ■会社の創業、経営陣も30代と若いため柔軟にカルチャーに適応できる方 ■一緒に会社とその関係者全員をハッピーにしたいと考えられる方 ■スピード感をもって作業に臨める方 ■人とのコミュニケーションをとることが好きな方 ■仕事を選ばない方
勤務時間	10：00～19：00（実働8時間）※休憩時間60分
休日・休暇	■年間休日109日 ■週休2日制 ※水曜日＋日曜日休み ■有給休暇

待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■リモートワーク可（月4回程度） ■時短制度 ■服装自由 ■出産・育児支援制度 ■資格取得支援制度 ■研修支援制度 ■ストックオプション

会社概要

企業名	株式会社リアテクス
会社概要	不動産売買や、不動産事業者・不動産投資家へのコンサルティングを軸に、不動産関連事業を展開。訳あり物件紹介コミュニティ「アウトレット不動産サロン」運営や不動産業開業/成長支援プログラム「リアサポ」運営、リフォーム業者向け成功報酬型集客支援事業「リフォームPRO」など、多岐に渡る不動産関連ソリューションを提供しています。月額制の物件紹介サービスや不動産投資家のための不動産業開業サポートも提供。不動産投資の入口から出口までワンストップで支援しています。不動産投資におけるあらゆるソリューションの構築を目指しています。
設立年	2022年04月
代表者名	藤山 大二郎
資本金	5 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	22 名
住所	東京都品川区上大崎2-15-19 MG目黒駅前2階