タイトル	【神奈川県】モデルハウス株式会社／売買仲介営業職（販売担当）
企業名	モデルハウス株式会社

仕事内容

■購入案件の対応
物件をお探しのお客様の対応をいただきます。
丁寧なヒヤリングを元に、お客様に最適な物件の提案を行っていただきます。

【具体的な業務内容】
■お問合せ・ご来店いただいたお客様のヒアリング、ライフプラン確認
■予算や立地など希望の条件から物件の提案
■ローンシミュレーションの提案
■契約関連業務
■ローン手続き関連業務
■引渡までのお手続のサポート、お引渡し業務

【魅力ポイント】
■社内分業＋一貫体制
「購入客担当」「営業補助」「売却担当」と分業制を取っています。
各個人の得意業務を伸ばすことをテーマに事業を行っておりますので、それぞれ専門部署にて従事いただきます。
苦手や余計な業務を省き、成果にコミットいただける環境を作っています。

■今後は、建築関係にも注力していくことで、横に広く専門知識を付けていくことができます。

【将来の展望】
将来的には、分社化を行い、グループで仕入れー企画ー販売までの一貫しておこなう仕組み作りをしており
あなたの「やりたい」を実現できる環境で営業マンとして成長できる環境です！
また、事業拡大にあたり今後も多店舗出店予定です！
現在、以下の計画で事業を進行しています。
・2021年　宿泊事業（地方再生）開始※伊豆高原テントリゾート開発運営
・2026年　年商100億円
・2030年　株式上場

勤務地	■勤務地 神奈川県横浜市西区宮崎町55番地 ■横浜本社 神奈川県横浜市西区宮崎町55番地
交通アクセス	※J R桜木町駅徒歩6分
給与	【初年度想定年収】 360万円ー 【想定月収】 300,000円ー ※基本給：6か月の職務実績に応じて決定 【モデル年収】 24歳男性／入社1年／350万円→当社年収800万円
雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 ■エンドユーザー向けの営業経験（業界不問） ■普通自動車免許 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士
勤務時間	■09：30～18：30（実働時間8時間） ■休憩：60分 ■残業：有（原則なし/繁忙期や契約業務時は1～1.5H程度発生する場合あり） ※残業代支給・別日勤務日にて勤務時間調整も可能
休日・休暇	■週休2日（基本火・水曜日 カレンダーによる）夏季年末年始 ※休日出勤する場合あり（その場合、振替休日取得） ※休日は相談によって変動する場合もあります ※入社時は本社研修→スキルや適正に応じてモール配属or本社配属を決定 ■夏季休暇 ■年末年始 ■有給休暇

待遇・福利厚生	■県外移住者向けの物件探し＋初期費用サポート ■資格取得応援制度 ■交通費支給 ■車・パソコン貸与 ■厚生年金・健康保険・雇用保険・労災保険

会社概要

企業名	モデルハウス株式会社
会社概要	設立から10年と、まだまだ新しい会社ではありますが、高い営業力を武器に高い利益を生み出し、現在は買取事業に加え、宿泊事業、相続相談、住宅ローン事業など多角的な事業を展開し成長を続けています。 当社が次のステップとして掲げる目標は、年商100億円・仲介取扱件数神奈川1位。その実現のために、この度、組織基盤を強化目的として新たな仲間を増員募集することとなりました。ぜひ当社とともに成長してくれる意欲のある方からのご応募をお待ちしております。
設立年	2014年02月
代表者名	遠藤龍一
資本金	8 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	7 名
住所	〒220-0031 横浜市西区宮崎町55番地