タイトル	【神奈川県】タカマツハウス株式会社／不動産販売営業
企業名	タカマツハウス株式会社
仕事内容	【業務内容】 建売住宅および住宅用地をお客様に販売する営業です。 お問い合わせ頂いたお客様に対して、ご希望をもとに最適なご提案をする反響営業が中心です。 資金相談・契約書及び重要事項説明書の作成・チェック、住宅ローンのシミュレーション、アフターフォローを担うお仕事になります。 【具体的には】 ■お問い合わせに対するヒアリング ■ヒアリングをもとにした最適なご提案 ■資金相談対応 ■契約書および重要事項説明書の作成・チェック ■住宅ローンのシミュレーション ■アフターフォロー 【会社概要】 ＜おすすめポイント＞ ■高松建設グループの注力企業。企業の成長と共に自己成長が出来る環境 ■抜群の労働環境：平均残業10-20h/月、年間休日126日+計画休日 ■住宅のプロが集まり、業界からも注目されている中でスキルアップが可能です。 ■頑張った人にはしっかり稼いでもらいたい。そんな想いを込め、私たちが目指したのは、業界でも珍しい「基本給+賞与+インセンティブ」の報酬制度です。 大手ハウスメーカーなどでも採用されているこの報酬制度は、基本給の安定感がありながら、社員全員で頑張った業績が自分の賞与に反映され、自分自身が頑張った成果はインセンティブとして支給される魅力的なものです。

勤務地	■横浜営業所 神奈川県横浜市中区尾上町2-18 YSビル802 ※本店以外に東京・神奈川での勤務可能性があります。 ※これまでのご経験と居住地を配慮して決定致します。
交通アクセス	
給与	※経験、年齢、前職給を考慮し決定いたします。 ＜諸手当＞ ■家族手当 ■住居手当 ■業務手当 ■資格手当 ■消費税手当 ＜モデル年収例＞ ・2,400万円／41歳　（月額給与年計500万円）＋（賞与＋インセンティブ1,900万円） ・1,300万円／44歳　（月額給与年計710万円）＋（賞与＋インセンティブ590万円） ・950万円／28歳　（月額給与年計430万円）＋（賞与＋インセンティブ520万円） ・690万円／27歳　（月額給与年計410万円）＋（賞与＋インセンティブ280万円）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■不動産・住宅業界界（売買仲介、住宅営業）での経験のある方 ■業界経験３年以上 ■高卒以上 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士 【求める人物像】 ■成長を続ける同社にて、共に成長して頂ける方 ■素直な方

勤務時間	9:00～18:00 ■休憩：60分 ■残業：有
休日・休暇	■完全週休二日制 水曜＋1日シフト （祝日含め水曜以外の休日は希望曜日を選択） ■有給休暇（入社時最大10日付与） ■慶弔休暇 ■年末年始 ■夏期休暇
待遇・福利厚生	■福利厚生 ■健康保険 ■厚生年金 ■雇用保険 ■労災保険 ■各種社会保険 ■社員持株制度 ■退職金制度 ■財形貯蓄制度

会社概要

企業名	タカマツハウス株式会社
会社概要	タカマツハウスは、髙松グループが新規に手掛ける木造戸建住宅事業を担う会社として、2019年4月に創業しました。成熟産業とされる戸建住宅市場において、髙松グループの強固なブランドイメージと資金力を武器に、用地仕入に強みを持たせた事業展開により、急成長を実現して参りました。我々は創業以来、お客様と社会が求める理想の住まいを追求することに、情熱と使命感を持って挑戦しています。 残念ながら、これまでの住宅業界は、過剰競争の結果お客様を置き去りにした過剰品質・過剰サービスの提供合戦になってしまっている一面もあります。私たちは改めて顧客起点に立ち、お客様が本当に望む“理想の家・暮らしづくり”を実現することで、住まいを通じてたくさんの幸せを実現して参ります。
設立年	2019年04月
代表者名	藤原元彦

https://realestateworks.jp

資本金	300 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	120 名
住所	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエアタワー10F