タイトル	【埼玉県】野村不動産ソリューションズ株式会社／売買仲介営業
企業名	野村不動産ソリューションズ株式会社
仕事内容	【業務内容】 売買仲介営業として不動産売買仲介コンサルティングをお願い致します。 同社が運営する不動産情報サイト「ノムコム」は業界トップクラスの利用者数を誇り、お問い合わせのあったお客様からご要望を引き出し、買いたいというお客様には最適の物件を、売りたいというお客様には最良の買い手をご紹介していただきます。 【具体的には】 ■「ノムコム」への物件登録 ■お客様対応 ■契約書の作成 ■アフターフォロー ＜人材育成・研修＞ 配属先でのインストラクターによるOJT研修から本社研修・営業実務研修・各種資格取得援助制度まで、不動産のプロフェッショナルになるべく幅広いバックアップ体制を整えています。 ■専門知識の習得 宅建合格プログラム、野村不動産グループの能力開発プログラム（FP・マンション管理士・管理業務主任者など各種資格試験取得支援制度）、社内選抜試験制度（不動産鑑定士資格取得支援制度）など ※宅地建物取引士を未取得の方については、入社1年以内に受験していただきます。宅建試験に照準を合わせた社内講座を用意し積極的にサポートしています。 ■実践能力の強化 導入研修、営業スキルアップ研修、コンプライアンス研修、階層別職研修、海外視

勤務地	■浦和営業部 さいたま市浦和区高砂2丁目3番19号新高砂ビル1階 ■大宮センター さいたま市大宮区仲町一丁目124番地2ＯＺビル1階 ■武蔵浦和センター さいたま市南区別所七丁目21番1号プラウドタワー武蔵浦和マークス2階 ■川口センター 川口市本町4丁目3番1号サンケイビル1階 ※ご自宅からの通勤距離を考慮して配属先を決定いたします ※入社2年目以降は在宅勤務可（月8回まで）
交通アクセス	
給与	【想定年収】 450万円～1,000万円 【想定月収】 260,000円以上 ※別途、時間外勤務手当、昼食費補助（3,500円）支給。 ※給与は年齢・能力・経験に応じて決定いたします。 ■賞与：年2回（6月・12月）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 ■大卒以上の方 ■普通自動車免許をお持ちの方 【歓迎条件】 ■不動産売買の経験のある方 ■宅地建物取引士の資格保有者 ■金融業界の経験のある方 【求める人物像】 ■行動力のある方 ■コミュニケーションの取れる方 ■協調性のある方

勤務時間	〈標準的な勤務時間帯〉 9:30～18:10 〈フレックスタイム制〉 ■コアタイム：10:00～16:00 ■フレキシブルタイム：6:00～10:00、16:00～22:00 ■休憩時間：60分 ※20時にPCシャットダウン
休日・休暇	■年間休日124日（2025年度実績） ■完全週休2日制（住宅流通事業は、火・水曜日、投資用・事業用不動産流通事業は、水・日曜日若しくは土・日・祝） ■年末年始休業 ■GW休業 ■夏季休業 ■年次有給休暇 ・リフレッシュ休暇 ・ウィークエンド休暇 ・ファミリー休暇　等 ■慶弔休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■PC／20時にシャットダウン ■各種研修制度 ■財形貯蓄 ■持株制度 ■確定拠出年金制度 ■ミリオン　等 ■健保組合直営保養所有 ■契約保養所有 ■スポーツクラブ利用割引制度 ■社内公認団体／野球（首都圏・関西圏）、サッカー（首都圏・関西圏）、ランニング ■休日保育費用一部負担制度

会社概要

企業名	野村不動産ソリューションズ株式会社

https://realestateworks.jp

会社概要

設立年	2000年11月
代表者名	前田　研一
資本金	0 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	1779 名
住所	〒163-0576 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル26F