タイトル	【埼玉県】アイディホーム株式会社／企画営業
企業名	アイディホーム株式会社

仕事内容

【業務内容】
用地の仕入れから住宅の企画・販売促進まで携わり、「家づくり」の面白さを味わえる仕事です！

【具体的には】
■情報収集～マーケティング
■用地仕入れ
■商品企画
■商品販売
まずは不動産仲介会社へ自社物件の紹介からスタートします。
経験やご希望に合わせて業務を任せていくので、未経験の方もご安心ください。

＜魅力＞
不動産の用地仕入れから住宅の企画・販売、お客様への引き渡しまで、幅広い業務を通じて総合的な経験を積むことができます。
さらに、売主としての視点から土地開発や造成管理、需要に応じた在庫管理、エリアマーケティング力を学ぶことができる環境が整っています。
将来的には、営業店の店長としてキャリアアップするチャンスもあります。

＜家づくりの流れ＞
1.情報収集～マーケティング
不動産仲介会社やインターネットの物件情報サイトから情報を集め、立地や周辺環境を調査します。
役所に行って必要な規則を確認した後、販売に向けた計画書を作成します。

2.用地仕入れ（土地の購入）
土地の間取りや価格などをまとめた事業計画書を作成し、土地を購入します。
計画が通るまでの時間は最短で1日、広い土地でも数日と非常にスピード感があります。

3.商品企画
社内の設計担当と一緒に、過去の成功事例を参考にしながら、土地や価格帯に合った住宅設計プランを作ります。

勤務地	■春日部店／埼玉県春日部市粕壁3-10-1 BELISTAタワー春日部1階 ■所沢店／埼玉県所沢市南住吉21-36 ※勤務地はご希望を最大限考慮します！ ※東京、千葉、埼玉、静岡、長野、大阪、滋賀、広島、福岡、熊本のいずれか
交通アクセス	
給与	※経験・スキルを考慮のうえ、決定します。 ※残業は1分単位で支給 ＜諸手当＞ ■扶養手当 ■資格手当 ・宅地建物取引士/20,000円（月額） ・1級建築士/20,000円（月額） ・2級建築士/10,000円（月額）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■不動産・建設業界でのご経験（年数不問） 【歓迎条件】 ■宅建資格取得者の方 ■不動産業界の経験 ■接客や販売などの折衝経験 ＜求める人物像＞ ・自分から率先して業務に取り組む意欲がある方 ・いつも明るく周りと円滑なコミュニケーションが取れる方
勤務時間	＜標準的な勤務時間帯＞ 9:30～18:30（標準となる1日の労働時間：8時間） ※7:00～11:00の間で出勤時間を変更可能 ■休憩時間：60分 ■残業：有 ※平均残業時間月25時間程 ※時短勤務：相談可

休日・休暇	■完全週休二日制 ■水曜日＋原則、火曜日（シフト制） ■リフレッシュ休暇（入社月によって0～6日付与） ■GW休暇 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■年次有給休暇（10～20日） ■慶弔休暇 ■育児休業制度 ■介護休業制度　等
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■育休取得実績：有（男性社員の取得実績あり） ■借上社宅制度（家賃補助） ■グループ従業員持株会制度 ■自社物件購入制度 ■退職金制度 ■育児・介護休業制度等 ■資格取得支援 ■資格取得奨励金 ■在宅勤務（社内規定に準ずる） ■社内セミナー ■結婚祝金 ■弔慰金 ■永年勤続表彰 ■PC自動シャットダウン ■インフルエンザ予防接種 ■定額制宿泊サービス「Tsugi Tsugi」（同伴1名まで無料で宿泊可能） ■リロクラブ（福利厚生倶楽部）の加入

会社概要

企業名	アイディホーム株式会社

会社概要	2013年に飯田グループホールディングスの一員となった当社は、戸建分譲事業「リナージュ」や注文住宅事業「リナージュ・プラス」など自社ブランドを展開しています。主要な事業として、戸建住宅の分譲からリフォームまで幅広く網羅し、「低価格×高品質」の理念のもと、お客様の夢の実現に取り組んでいます。2014年には売上高1,000億円を達成しており、住宅をただ販売するハウスメーカーではなく、「業務のアウトソーシング」、「DXの推進（システム導入）」など、事業を拡大していく予定です。
設立年	1995年09月
代表者名	兼井 雅史
資本金	879 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	749 名
住所	東京都武蔵野市中町1丁目17番4号