タイトル	【港区】株式会社リコルディ／仕入れ営業職（開発管理）
企業名	株式会社RENOSY Ricordi
仕事内容	【業務内容】 ■開発チーム（開発管理） 中古区分マンションの査定から仕入れまでのクロージング（契約締結）まで、一連のプロセスを裁量を持って担っていただきます。 【具体的には】 ■査定業務：専用システムを活用し、物件価値を分析・評価 ■仕入交渉：売主・仲介業者との交渉を通じて、最適な条件での仕入を実現 ■契約対応：契約書の作成や締結の段取り、クロージングまで自らハンドリング ■金融機関対応：融資に関する書類対応や条件調整 ■他部署連携：建築・販売チームとの連携によるプロジェクト推進 ■業務改善提案：日々の業務の中で課題発見→改善提案を推進 営業方法は、グループ企業からの紹介やサイト反響が多く、 ＼ここがポイント／ 分業制の会社では得られない、上流から下流までを一気通貫で手がける実務経験 評価軸は「売上」だけではなく、プロセス・関係構築・改善提案など多角的 自分の介在価値を実感でき、事業に直接貢献している実感が得られる仕事です
勤務地	■本社 東京都港区六本木3-2-1 住友不動産六本木グランドタワー
交通アクセス	

給与	【給与形態】 ※提示年収はあくまで想定年収です。面接の評価やご経験に応じて変動します。 ＜諸手当＞ ■スポーツジム「JEXER」（1回2,500円補助/月8回） ■指定のエステサロン（1,000円補助/月） ■指定の美容院（1回6,000円補助/月1回） ■スポーツジム「JEXER」（1回2,500円補助/月8回）
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■区分マンションの買取再販営業経験（1年半以上） ※自ら顧客を開拓し、能動的に案件を動かしてきた方 ■PC操作の基礎スキル（Excel／スプレッドシートでの簡単な関数操作含む） 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士資格（お持ちであれば活かせます） ■投資用ワンルームマンションディベロッパー経験 ＜求める人物像＞ ■「言われたことだけをこなす仕事」から脱却したい方 ■チームプレーを大切にしながら、スピード感を持って動ける方 ■自分の判断で業務を推進し、改善提案を積極的に行いたい方 ■一つのプロジェクトを「仕入→契約」までリードしていきたい方
勤務時間	フレックスタイム制 （コアタイムなし、フレキシブルタイム7:00～22:00） ※原則月～金の10:00～19:00勤務になります。 ※毎月第一木曜日は、グループ会社全体朝礼の為9:30～18:30勤務になります。

休日・休暇	■完全週休2日制（土・日・祝） ■年間休日122日以上 ■年末年始休暇 ■特別休暇 ・慶弔休暇 ・レディース休 ・出産準備休 ・スペシャルキッズ休 ・ベビーケア休 ■年間有給休暇（入社3か月後に13日付与、その後入社時期により毎年1/1または7/1に14日～23日付与）
待遇・福利厚生	■バリスタによる珈琲提供（毎週月、水、金） ■出張整体サービス（1回1万円相当/予約制） ■福利厚生サービスサイト「Perk」 ■ふるさと納税「まん福」 ■フリードリンク ■健康診断補助/歯科検診補助 ■確定拠出年金（DC）/確定給付年金（DB） ■シミュレーションゴルフ「SMART GOLF」 ■保養所 ◎バリスタや整体、美容院は代表のつながりから導入。その源泉には、「社員のライフスタイルを支援したい」という代表の思いがあり、よりよい組織づくりのために福利厚生制度を提供しています◎

会社概要

企業名	株式会社RENOSY Ricordi
会社概要	
設立年	2010年02月
代表者名	福田 俊孝
資本金	50 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	116 名

https://realestateworks.jp

住所　〒106-6290
東京都港区六本木3-2-1
住友不動産六本木グランドタワー39階