タイトル	【首都圏】株式会社ホーク・ワン／企画営業職（未経験）
企業名	株式会社ホーク・ワン

仕事内容

【業務内容】
■企画営業職（未経験）
家づくりに欠かすことのできない土地の仕入れから、間取りやデザインなどプラン作成、販売戦略の立案、引渡し後のアフターサービスに至るまで、営業担当が一気通貫して、住宅に関する全ての工程に携わることができます。そのため、不動産に関する専門性や幅広い知識とノウハウを身に付けることができます。

【具体的には】
・不動産業者から土地情報の入手
・実際に土地を見て周辺環境や法的制限等を確認するために該当役所にて調査
・不動産業者との仕入れ交渉
・土地の区割りや建築する住宅をプランニング（間取り・デザインの検討）する
・建築と同時進行で、不動産仲介業者に情報提供を行い、買い手を探してもらう
・買い手となるお客様が見つかった際には契約及び引渡業務を行う
・引渡後に、物件に不具合が生じた場合にアフターフォロー（修繕対応）を行う

＜ポジションの魅力①：営業の枠に収まらない「経験」を積むことができます＞
土地の仕入から、間取りやデザインなどのプラン作成、販売戦略の立案、販売後のアフターサービスに至るまで、住宅に関するあらゆる工程に携わるのが企画営業の仕事です。
営業という立場ながら、家づくりの総合的な経験を積むことができるため、不動産に関する専門性や幅広い知識とノウハウが圧倒的に身につきます。

＜ポジションの魅力②：自分が企画した家がお客様の生活を支えるという「やりがい」＞
間取りやデザイン、素材の一つひとつまで、その土地の価値を最大限に引き出すプランを考えることも企画営業の醍醐味です。自らが仕入れた土地で暮らす人が、求めている家や生活を推測し、リビングの位置や駐車場の広さなど住宅プランを企画していただきます。
また、完成した家にお客様をご案内する際も、自らが考えて建てた家だからこそ愛情を持って説明や対応ができ、お客様と一緒になって喜び、

勤務地	下記いずれかの店舗への配属となります。 【東京都】荻窪、上石神井、国分寺、町田、府中、城南、城東、三鷹、赤羽、池袋、新宿 【神奈川県】鶴見、横浜、横浜駅前、たまプラーザ、藤沢、登戸 【埼玉県】川越、大宮、戸田第一、志木、浦和 【千葉県】船橋、松戸 ※勤務地は希望を最大限考慮して決定します。 ※転居を伴う異動・転勤はありません。
交通アクセス	
給与	基本給：224,200円～ 固定残業手当：35時間相当分/65,800円～ ※超過分は別途全額支給 ※スキルや経験を考慮して決定します ＜諸手当＞ ■交通費全額支給 ■役職手当 ■資格手当（宅建、建築士、建築施工管理技士） ＜年収例＞▪ ・入社1年目　420万円 ・入社2年目　主任職　550万円 ・入社3年目　係長職　700万円 ・入社5年目　支店長　1,200万円～1,800万円
雇用形態	正社員
求める人材	＜求める人物像＞ ・住宅・不動産に興味がある方 ・上昇志向で成長意欲のある方
勤務時間	9:00～17:30 ■休憩：60分 ■残業：有

休日・休暇	■週休2日制（毎週水曜日＋希望日3～5日）※月間8～9日 ■年末年始休暇（連続8日間） ■夏季休暇（連続8日間） ■有給休暇（入社日より付与いたします！） ■看護・介護休暇 ■慶弔休暇 ■産休・育休制度（取得・復職実績あり）
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■資格取得支援（該当資格を取得した際、報奨金を支給） ■退職金制度（確定拠出年金） ■健康保険組合における各種補助（人間ドック、予防接種） ■従業員持株会制度 ■社用車貸与 ■受動喫煙対策：屋内全面禁煙

会社概要

企業名	株式会社ホーク・ワン
会社概要	1995年創業以来、首都圏を中心に2万棟以上の新築分譲戸建を手がけ、お客様に良質で快適かつ安心な住宅を提供してきた同社。現在は年間販売数は2600棟を超え、日本一の不動産会社を目指しております。2018年には上場企業のオープンハウスグループの一員に加わり、設計・施工・販売ノウハウを補完。サービスの向上とお客様の満足度向上に注力しており、建売・請け負いを含む年間着工数で、関東地域の建築業界でトップクラスの地位を築いています。
設立年	1995年05月
代表者名	大島 健人
資本金	101 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	368 名
住所	東京都杉並区宮前1-15-13