タイトル	【さいたま市大宮区】株式会社旭ハウジング／不動産仲介会社への販促法人営業（未経験）
企業名	株式会社旭ハウジング

仕事内容

【業務内容】
■不動産仲介会社への販促法人営業
当社は木造分譲戸建て住宅の開発会社です。
分譲・地の仕・れから引き渡し後のアフターメンテナンスまで自社一貫体制で進めており、一連の流れの中で、不動産仲介会社様への販促営業をお任せします。
この業務の中で不動産流通の一連の流れや担当エリアの相場などを学んでいただき、ゆくゆくはこの業界の中の花形である用地仕入れ・物件企画へとキャリアアップしていく想定をしております。

【具体的には】
先輩社員が買い付けて来た土地へ建物を建てる申請の許可が下りるまでに、販売図面や資料を準備
▼
建築許可が下りると販売活動のスタート！既存取引の不動産会社や新規開拓した業者様への訪問営業や電話営業をします。
▼
仲介会社様から内覧のお問合せがあったり、物件の質問連絡対応をしていただきながら、時には現地で物件探しをされているお客様へ直接ご説明をすることもあります。
▼
既に完成している物件の巡回を行い、いつお客様がいらっしゃってもキレイな状態で内覧いただけるように管理をします。
▼
お申し込みが入ると契約手続きの準備をスタート
▼
契約締結をしたら、引き渡しの準備開始
▼
決済手続きを行い、お客様に物件の引き渡しをし1つのプロジェクトが完了します！

＜キャリアパス＞
仕入も行うようになると不動産の業務以外に、物件のコンセプトや間取りの検討なども担当業務になるため、定期的に設計マネージャーによる設計研修を実施し、住宅のプロとしてキャリアを積んでいただける環境です。

★用地仕入経験者では最短1.5年で営業所長に、用地仕入れ未経験者でも

勤務地	■大宮営業所 埼玉県さいたま市大宮区宮町4-80　かわすみビル3階A室 ※埼玉県・千葉県・神奈川県・東京都内営業所のいずれかに配属 ※変更の範囲：会社の定める事業所 ＜オンライン面接＞ 可
交通アクセス	
給与	月給 270,600円～350,000円 ※上記月給額にはみなし残業代（月30時間～/50,600円～）を含みます。 （みなし残業時間 30時間～42時間） ※超過分は全額支給します ※想定年収はみなし残業代込みのイメージです。 ＜諸手当＞ ■資格手当 ■通勤交通費支給：上限30,000円 ＜年収例＞ ・6,800,000円 / 入社3年目・リーダークラス ・5,500,000円 / 入社2年目・一般 ・4,550,000円 / 入社1年目・一般
雇用形態	正社員

求める人材	【必須要件】 ■営業職経験者（業界不問） ■不動産業界、建設業界経験者（職種不問） 【歓迎条件】 ■宅建取引士 ■不動産業や建設業関連の経験者歓迎（職種不問） ※用地仕入れ経験者歓迎：仕入れ経験者の場合給与条件については前職実績を考慮して決定します。 【以下のような内容を希望している方は是非ご応募ください！】 ・プロジェクト全体をディレクションするような仕事をしてみたい ・責任あるポジションを任される会社、そのチャンスがある環境に興味がある ・周囲と協力関係をつくりチームプレー重視の環境で仕事がしたい
勤務時間	9:00～18:00　（所定労働時間：8時間0分） ■休憩時間：60分 ■時間外労働有無：有 ※残業全社平均月30時間未満 ＜時短勤務＞ 相談可
休日・休暇	■完全週休2日制 ■水曜日、他1日（原則火曜日） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■有給休暇：入社後5日間付与、6か月後に5日間付与・その後は労基法に従った日数を毎年4月に一斉付与 ※休日出勤は有りますが、振休・代休の取得を必須としています

待遇・福利厚生	■社保完備 ■自社物件割引販売制度 ■資格合格祝金制度 ■資格取得支援：提携する専門学校にて社員割引受講可 ■各種慶弔見舞金：結婚、出産などライフイベントに合わせて支給 ■退職金制度：勤続3年以上 ■従業員持株会制度：東証プライム上場の親会社持株会に加入可 ■娯楽行楽施設割引利用制度：フィットネスクラブ、旅行、宿泊施設、ゴルフ施設など提携施設の割引利用可 ■定期健康診断：年1回 ■インフルエンザ予防接種補助金制度：年1回 ■産休/育休 ■育児時短勤務制度 ■介護休業制度 ■私傷病時休業制度 ■高額医療費補助制度 ■家庭用常備薬購入補助制度：年1回 ■歯科検診受診制度：半年に1回無料 ■禁煙サポート制度

会社概要

企業名	株式会社旭ハウジング
会社概要	ケイアイスター不動産株式会社のグループ会社。神奈川県を中心に東京都・埼玉県も含めた首都圏エリアにて、「高品質・低価格な住宅」による「豊かで楽しく、快適な暮らし」を提供する地域密着型の不動産事業を展開しています。土地の仕入れから住宅の企画・建築・販売までを自社で行う一貫体制と大量受注・大量発注により、建築費用を抑えた「低価格・高品質な住宅」の提供が可能。分譲住宅に特化したビジネスモデルを推進しているため、専門性の高いサービス提供も強みの一つです。
設立年	1989年11月
代表者名	中倉 孝博
資本金	50 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	123 名

住所　　神奈川県横浜市青葉区新石川2丁目3番地８号