タイトル	【東京都】株式会社WEGDIH／投資セールスマネージャー
企業名	株式会社WEGDIH
仕事内容	【業務内容】 富裕層などの個人向けコンサルティングセールスをご担当いただきます。 【具体的には】 ■個人または富裕層に対する不動産コンサルティング営業、企画、立案 ■会社、部門全体の成長戦略、営業戦略企画立案、部門マネジメント ■セールス部門、メンバーの予算管理、KPI管理、育成 【会社概要】 当社は2023年5月に創業したばかりのスタートアップ企業です。プロップテックの領域でイノベーションを起こし不動産サービスに変革を起こしたいと考えています。 都心の高級不動産をターゲットに富裕層向けのサービスを開発しています。グローバル展開も視野に入れていて、現在はシンガポール支店を開設し、サービス準備中です。 当社代表者は日本を代表するプロップテック企業の共同創業者で2012年～2022年まで役員としてセールス部門、新規事業部門の責任者を歴任してきました。当社も上場を視野に入れ事業開発をしています。
勤務地	■本社 東京都港区虎ノ門4-3-1 城山トラストタワー15F ※受動喫煙対策：屋内全面禁煙 ※変更の範囲：会社の定める事業所
交通アクセス	

給与	【想定年収】 600万円～2,500万円 【月収】 500,000円～2,080,000円（一律手当を含む） 基本給：421,875円～1,755,000円 固定残業手当/月：78,125円～325,000円（固定残業時間20時間0分/月） 超過した時間外労働の残業手当は追加支給 賃金はあくまでも目安の金額であり、選考を通じて上下する可能性があります。
雇用形態	正社員
求める人材	【必須要件】 ■toC、toBでの営業経験3年以上 【歓迎条件】 ■不動産セールス、仲介としての成果、実績をお持ちの方 ■マネジメント経験 ■英語や中国語のスキル
勤務時間	フレックスタイム制 ■コアタイム：12:00～16:00 ■休憩時間：60分 ■時間外労働有無：有 ＜標準的な勤務時間帯＞ 9:00～18:00
休日・休暇	■年間休日125日 ■完全週休2日制（休日は土日祝日） ■年間有給休暇10日～（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇

待遇・福利厚生	＜各手当・制度補足＞ ■通勤手当：月3万円まで ■社会保険完備

会社概要

企業名	株式会社WEGDIH
会社概要	株式会社WEGDIHは、不動産×テクノロジーのスタートアップで、都心高級レジデンスを中心に売買仲介や投資提案、賃貸・管理・買取までをワンストップで手掛けています。
設立年	2023年03月
代表者名	清水雅史
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	11 名
住所	〒105-6923 東京都港区虎ノ門4-1-1神谷町トラストタワー23階