タイトル	【飯能市】株式会社住協／住宅営業
企業名	株式会社住協

仕事内容

【業務内容】
■住宅営業
土地・住宅の企画営業（完全反響）をお任せします。
お問い合わせ対応から契約・引き渡し、その後のフォローまで、顧客を一貫して担当します。

【具体的には】
■反響顧客への初期対応
■希望条件・ライフプランのヒアリング
■住宅プラン・見積提案
■契約締結
■引き渡し
■アフターフォロー（長期的な関係構築）

＜求人魅力＞
■営業として“勝てる仕組み”が整った環境
・完全反響営業（年間8,500件以上の問い合わせ）
・商談スタート時点で顧客の検討度が高く、無理な新規開拓・飛び込みなし
・埼玉西部エリア住宅販売数トップクラスの実績＝ブランド力による商談優位性

■成果が年収に直結する明確な評価制度
・平均年収700万円
・月1契約ペースが標準（成約ゼロ月は半年に1回あるかどうか）
・入社3年目で年収1,000万円超を狙える設計
・年収2,500万円超の実績あり
→「頑張っても評価されない」「インセンが伸びない」営業経験者にこそ刺さる環境

■高単価×提案型営業でスキルが活きる
・4,000万～7,000万円帯の住宅が中心
・セミオーダー住宅のため、顧客ニーズを深掘りし、最適解を提案する力が成果に直結
・価格勝負ではなく、提案力・信頼構築力が評価される営業
【分業ではなく“一気通貫”で担当できるやりがい】
・土地提案～プラン設計～契約～引き渡し～アフターフォローまで一貫対応

勤務地	埼玉県飯能市仲町1-11 ※車通勤OK ※受動喫煙対策：敷地内喫煙可能場所あり ※変更の範囲：無 ＜オンライン面接＞ 可
交通アクセス	

給与	＜予定年収＞ 420万円～1,000万円 ＜賃金内訳＞ 月額（基本給）：201,300円 固定残業手当/月：58,700円（固定残業時間38時間0分/月） 超過した時間外労働の残業手当は追加支給 ＜月給＞ 260,000円（一律手当を含む） ※残業手当：有 ※上記はインセンティブ込みの金額です。 【試用期間中の給与】 260,000円～350,000円 ＜給与補足＞ ■インセンティブ：有 ■昇給：有 【月収例】 ・月収80万円／月の成約数2件 ・月収50万円／月の成約数1件 【年収例】 ・年収1800万円（32歳／入社3年） ・年収950万円（28歳／入社3年） ・年収750万円（25歳／入社2年） 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。 月給(月額)は固定手当を含めた表記です。
雇用形態	正社員

求める人材	～業界未経験歓迎～ 【必須要件】 ■普通自動車免許（AT限定可）をお持ちの方 ■営業経験をお持ちの方 ■モノづくりや家づくりに興味のある方 ■正当な評価・給与制度がある会社で働きたい方 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士、FP、インテリアコーディネーター
勤務時間	9:30～18:30　（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 ※平均残業30時間程度
休日・休暇	■完全週休2日制 ■年間有給休暇10日～40日（下限日数は、入社半年経過後の付与日数となります） ■年間休日日数120日 ■原則火曜・水曜 ■夏季休暇（10日） ■年末年始休暇（12日） ■慶弔休暇 ■有給休暇 ■産前・産後休暇（取得実績あり） ■育児休暇（取得実績あり） ■介護休暇

待遇・福利厚生	＜各手当・制度補足＞ ■通勤手当 ■寮社宅 ■各種社会保険完備（健康保険・厚生年金保険・雇用保険・労災保険） ■定年：60歳 ■再雇用制度あり（65歳まで） ＜教育制度・資格補助補足＞ ■資格取得支援制度 ■資格手当（宅地建物取引士：2万円／月） ＜その他補足＞ ■交通費規定支給 ■報奨金制度 ■車通勤可（駐車場完備） ■車両手当（自車で営業活動：1万円／月　※ガソリン代全額当社負担） ■研修制度 ■定期健康診断 ■慶弔金（出産・香典・結婚・入学） ■各種表彰制度有 ■社員寮（寮費：1万3000円／月　※水道代込み・原則30歳まで）

会社概要

企業名	株式会社住協
会社概要	
設立年	1979年04月
代表者名	安永久人
資本金	0 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	200 名
住所	〒359-1141　埼玉県所沢市小手指町1-1-4