タイトル	≪SNS特化不動産会社の営業アシスタント≫フォロワー数60万人！100％反響営業です◎／完全週休2日制×年休124日／未経験からスタートOK！
企業名	株式会社ないけんぼーいず

仕事内容	営業メンバーをサポートしながら、 チーム全体の業務がスムーズに進むよう支えるポジションです。 ≪具体的な業務内容≫ ・営業と顧客・関係先との連絡調整 ・案件進捗の管理・フォロー ・書類準備や各種手続きのサポート ・日々の業務オペレーション補助 ・反響対応（ヒアリング・提案・進捗フォロー） ・社内外との連携業務 ※Slack・LINE WORKSを使用 ・顧客対応のサポート業務 ≪担当する顧客数・担当するエリア≫ 担当顧客数： 20名程度 対応エリア： 一都三県 ≪入社後の流れ・キャリアイメージ≫ ●入社後は？ まずは顧客対応や営業サポート業務からスタート。 業務の流れや商談の進め方を、実務を通して身につけていきます。 ●将来的には？ 経験や希望に応じて、 ・チームのまとめ役 ・後輩育成 ・マネジメント業務 など、キャリアの幅を広げていくことが可能です。 ≪キャリアパス例≫ ・早期にチームリーダー／マネジメントへ挑戦可能 ・セールス起点で、SNSマーケ・新規事業・ブランディング領域へ展開可能 ・年次に関わらず、成果と姿勢に応じて役割拡張の機会あり
勤務地	東京都渋谷区道玄坂1丁目20-3 COERU SHIBUYA 8階
交通アクセス	渋谷駅 徒歩約6分（各線利用可能）

給与	年収372万円～ [給与補足] 372万円ー772万円 ※いずれも実績・成果に応じて、上記レンジを超える報酬も十分に可能です。
雇用形態	正社員
求める人材	≪必須≫ ・日本語ネイティブレベル相当（実務コミュニケーションが円滑にできる方） ・基本的なPC操作（チャット、ドキュメント作成、表計算の基本入力） ≪歓迎≫ ・宅地建物取引士 ・営業経験（業界不問） ≪こんなスキル・経験が活かせます！≫ ・不動産／営業／マーケティング／PR／BizDev／アライアンス／PdM等の経験 ・顧客との対話を通じた価値提供経験 ・成果創出に向けた試行錯誤の経験 ・数字・結果へのコミット経験 ・顧客課題を構造的に捉える思考力 ≪求める人物像≫ ・素直にフィードバックを受け止め、行動変容できる ・防御的にならず、課題認識・改善ができる ・顧客の人生背景・意思決定を丁寧に捉えられる ・短期成果だけでなく、必要に応じて「売らない判断」もできる ・正解のない状況で考え、学び、やり切れる ・個人完結ではなくチーム成果を最大化できる
勤務時間	10:00ー19:00（実働8時間） ■休憩：有

休日・休暇	休日・休暇 ≪年間休日：124日≫ ・完全週休2日制 ・有給休暇（入社半年後10日付与、最大20日） ・夏季休暇・年末年始休暇（年間カレンダーによる） ・GW（公休・個人休の組み合わせで取得） ・慶弔休暇（結婚4日、配偶者出産2日、忌引2ー7日） ・産前産後休業、育児休業（男性育休制度あり） ・生理休暇（年12日、特別休暇扱い・無給／全休・半休・時間休） ・子の看護休暇、介護休暇 等
待遇・福利厚生	●社会保険完備（健康・厚生年金・雇用・労災） ●交通費支給：上限30,000円／月（6か月定期代を月割り） ●住宅手当： ・最寄2駅2km圏内：30,000円／月 ・4駅4km圏内：15,000円／月 ・勤続5年以上：エリア問わず50,000円／月 ●資格手当：宅建士（専任登録・従事者）10,000円／月 ●リモートワーク制度 ・承認制（体調や育児・介護など、継続的な事情がある場合に限る） ●フレックスタイム制度 ・コアタイム：12:00ー15:00 ●その他： ・美容代補助（月10,000円） ・新聞図書費補助（月5,000円） ・飲み会補助 ●服装：私服勤務可（運用詳細は面接時案内） ≪教育・成長支援≫ ・OJT ・社内ロープレ ・社内勉強会 （補足）入社初期は基礎習得期間を設け、実務移行を段階的に実施 ≪表彰制度あり！≫ ・毎月締め会でMVP ・半期総会あり

会社概要

企業名	株式会社ないけんぼーいず
会社概要	2022年6月1日に東京都渋谷区で設立された、不動産×SNSを活かした新しいカタチの不動産仲介会社です。代表の中島翔氏（なかじ氏）は、2020年からSNS発信による情報提供に取り組み、フォロワーとの強い信頼関係を築いたうえで法人化に至りました。お客様が「幸せになれる家探し」の伴走者となることを目指し、親しみやすくて相談しやすいサービスを提供しています。
設立年	2022年06月
代表者名	中島翔
資本金	1 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	20 名
住所	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂１-２０-３ COERU SHIBUYA 8階