| | |
|---|---|
| タイトル | 厳しいノルマなし！裁量を持って働けます◎戸建ての仕入れ営業 |
| 企業名 | 株式会社アドキャスト |
| 仕事内容 | 【業務内容】<br>東京23区内における戸建て開発のための用地仕入れ業務をお任せします。開発物件は立地にもよりますが、3000万円ー1億円以上の物件となります。また、仕入れた後は、商品企画から販売計画立案まで一気通貫でトータルサポートして頂きますので、非常に影響力の大きな仕事に携わることができます。<br><br>【具体的な業務内容】<br>■不動産業者や金融機関、地場の不動産会社などからの用地売却の情報収集<br>■土地の調査・査定、周辺地域のマーケティング、行政調査<br>■地主・オーナーとの打ち合わせ・折衝<br>■商品企画<br>■販売促進<br><br>【担当者コメント】<br>社長との距離が非常に近いため、決済スピードの早さが特徴です。不動産業者様や金融機関との長期的な関係構築が仕入れ情報を勝ち取るための大切なポイントですので、コミュニケーション能力を生かしたい方には大変おすすめな求人です。 |
| 勤務地 | 東京都渋谷区恵比寿4-6-1　MFビル2F |
| 交通アクセス | JR各線『恵比寿』駅徒歩5分 |
| 給与 | 【想定年収】<br>600万円ー1500万円<br><br>【想定月収】<br>25万円～40万円＋インセンティブ<br>※経験・能力を考慮の上、決定します。<br><br>【その他】<br>高いインセンティブ還元率を採用しています！ |
| 雇用形態 | 正社員 |

| | |
|---|---|
| 求める人材 | 【必須条件】<br>■何らかの営業経験<br>■高卒以上<br><br>【歓迎条件】<br>■戸建て用地仕入れ経験<br>■宅地建物取引士<br>■独自の仕入れルートを持っていらっしゃる方 |
| 勤務時間 | 9:00ー18:00 |
| 休日・休暇 | ■週休2日制（水・日）<br>■年間休日数130日<br>■GW休暇<br>■夏季休暇（8日）<br>■年末年始休暇（8日）<br>■有給休暇<br>■慶弔休暇<br>■特別休暇 |
| 待遇・福利厚生 | ■昇給年2回（3月・9月）<br>■決算賞与有り<br>■各種社会保険完備（雇用・健康・労災・厚生年金）<br>■交通費全額支給<br>■報奨金（表彰制度）<br>■資格手当/資格取得支援制度<br>■社員旅行<br>■産前産後・育児休暇制度<br>■社宅制度<br>■健康サービス（定期健康診断、生活習慣病健診、婦人科検診、インフルエンザ予防接種、ストレスチェック制度）<br>■慶弔見舞金制度<br>■マイホーム購入サポート制度 |

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 企業名 | 株式会社アドキャスト |

https://realestateworks.jp

| | |
|---|---|
| 会社概要 | 当社は、「不動産業界に革命を起こし、新しい未来を創造していく」ことを使命としています。<br><br>売上を優先するあまり、お客様に物件をごり押ししたり、執拗に契約を迫ったり…。<br>残念ながら不動産業界には“とにかく物件が売れればいい”と思っている営業が存在します。<br><br>お客様にとって家は一生の買い物です。<br>その大切な買い物で「無理やり買わされた」とか「騙された」とか、<br>嫌な思いなどしてほしくありません。<br><br>お客様に喜んでいただくとともに、売った側もしっかりとやりがいを感じられる、<br>そんな真の不動産仲介の在り方を目指して、2006年アドキャストは誕生しました。<br><br>創業時に掲げた企業理念は3つ。<br>(1)不動産業界に新しいビジネスモデルを提案し不動産業界を健全化させ変革させる。<br>(2)お客様の「幸せ」・「喜び」を第一の目的とし、一生お付き合いのできるパートナーとなる。<br>(3)社員一人ひとりにチャンスを与え常に挑戦し成長し喜びを共有できる企業を実現する。<br><br>不動産を売ることだけを目的とせず、「不動産コンサルタント」として、<br>お客様の人生に寄り添う。<br>創業から17年経った今、その想いは確実に成果としてあらわれています。 |
| 設立年 | 2006年08月 |
| 代表者名 | 藤森 哲也 |
| 資本金 | 80 百万円 |
| 上場／非上場 | 非公開 |
| 従業員数 | 178 名 |
| 住所 | 東京都渋谷区恵比寿南1-25-1 恵比寿プラックスビル 5F |