タイトル	100%完全反響営業！実需メインの売買仲介営業／営業経験活かせる
企業名	株式会社アドキャスト
仕事内容	【業務内容】 不動産コンサルタントとして、一戸建て・マンション・土地の売買仲介業務をお任せします。同社で徹底的に調べ、作成したオリジナルの物件調査報告書と、FP資格を生かした豊富な金融知識で多面的にサポートして頂きます。また、扱う物件は都心を中心としたものであり、物件情報サイトからお問い合わせいただくお客様に対応いただく完全反響営業となります。建築や企画の段階でデベロッパーとやりとりしているため、圧倒的な未公開物件数を保有しております。 【具体的な業務内容】 ■お問い合わせいただいたお客様に要望・ニーズをヒアリング ■ヒアリングに基づき、物件提案・紹介 ■ライフプランに沿ったシミュレーション、購入計画の立案 ■物件調査、周辺状況の確認、行政調査 ■契約業務、住宅ローン手続き 【担当者コメント】 お客様に寄り添った営業スタイルを意識しており、ガツガツと無理に売り込まない提案を心がけている風土のため、結果的にお客様からご満足いただけることが多い環境です。 また、教育制度や資格取得サポートにも力を入れており、宅建はもちろん、FP資格も取って頂くこととなり、不動産知識だけでなく、金融知識も身に付けることができます。営業ロープレやテレアポ勉強会なども開いてもらえるので、不動産業界未経験の方にとっても安心して働ける環境です。
勤務地	渋谷区恵比寿南1-25-1　恵比寿プラックスビル 5F
交通アクセス	JR各線『恵比寿』駅徒歩5分
給与	【想定年収】 400万円ー1000万円 【想定月収】 25万円～40万円＋インセンティブ ※経験・能力を考慮の上、決定します。

雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 ■高卒以上 ■普通自動車運転免許 ■何らかの営業経験3年以上 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士 ■戸建て、マンションの売買仲介営業経験
勤務時間	9:30ー19:00（実働8時間）
休日・休暇	■週休2日制（毎週火曜日・水曜日） ■GW休暇 ■夏季休暇（8日） ■年末年始休暇（8日） ■有給休暇 ■慶弔休暇 ■特別休暇
待遇・福利厚生	■昇給年2回（3月・9月） ■決算賞与有り ■各種社会保険完備（雇用・健康・労災・厚生年金） ■交通費全額支給 ■報奨金（表彰制度） ■資格手当/資格取得支援制度 ■社員旅行 ■産前産後・育児休暇制度 ■社宅制度 ■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） ■慶弔見舞金制度 ■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。 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…。 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。 お客様にとって家は一生の買い物です。 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、 嫌な思いなどしてほしくありません。 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、 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。 創業時に掲げた企業理念は3つ。 (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。 (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。 (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。 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、 お客様の人生に寄り添う。 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