タイトル	企画営業職【未経験者】（名古屋）◎充実した就労環境
企業名	株式会社ホーク・ワン
仕事内容	【業務内容】 企画営業職（経験/未経験） 一貫したサポートを行います。 飛び込み営業等→商品企画→販売戦略→不動産仲介会社に営業かける（あくまでも売主の立場）→契約後の引き渡し→アフターフォロー 【具体的な業務内容】 ■不動産仲介業者から土地情報の入手 ■実際に土地を見て周辺環境や法的制限等を確認するために該当役所にて調査 ■仲介業者に仕入れ交渉 ■土地の区割りや建てたい家をプランニングする ■建築と同時進行で、仲介業者に情報提供を行い、買い手を探してもらう ■買い手が見つかった際には契約及び引渡業務を行う ■引渡後に、購入者宅にて不具合が発生した場合にはアフターフォロー（修繕対応）を行う 【特徴】 ■働く環境が整っている ■休みもしっかり取れる、振替もある ■残業申請しないとできない仕組みになっている (PCがシャットダウンする仕組みになっている（18:00） ■無駄な残業がない（残業のしすぎだとアラートが上長にくる） ■定時で基本的に帰れる ■上司がいても気にせず帰れる ■全力で仕事に向き合える ■ガツガツしているわけではない、のんびりでもない適度な感じ ■チームあたり4人くらい（20代ー40代が在籍） ■なんでも聞きやすい環境
勤務地	愛知・・・名古屋（名古屋市東区）、名古屋東（名古屋市千種区）、刈谷（刈谷市）
交通アクセス	JR各線『渋谷』駅徒歩1分

給与	【想定年収】 400～1,000万円 （未経験者は380～500万円を想定） ※但し、経験および前職給与を考慮し決定します。 【月収】 260,000円～265,000円 ※固定残業手当：70,000円～90,500円（固定残業時間35時間0分/月） ※超過した時間外労働の残業手当は追加支給 【その他】 ■昇給年1回 ■賞与年2回 【年収例】 ■30代支店長 ： 900万円（月給48万円） ■40代ブロック長 ： 1,200万円（月給65万円）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■不動産業界経験者1年以上 ■高卒以上 ■自動車免許 【歓迎条件】 ■リフォーム営業の実務経験 ■施工管理の実務経験（建築物の種類、規模、仕様は問いません） ■宅建、建築士（1級又2級）又は建築施工管理技士（1級又2級）の資格保有者 【求める人物像】 やる気のある若者
勤務時間	9：00～18：00 （実働8時間）※休憩時間60分※休日の業務電話NG※PCは8：40以降でないと起動不可※残業する場合は要申請

休日・休暇	■年間休日117日 ■週休2日制（水曜固定、他月3ー4日シフト制） ■夏季休暇8日 ■年末年始休暇8日 ■有給休暇 ■慶弔休暇
待遇・福利厚生	■昇給年1回 ■賞与年2回 ■各種保険完備 ■交通費全額支給 ■資格手当（宅地建物取引士：2万円など） ■退職金制度 ■レクリエーション補助制度 ■各種研修制度

会社概要

企業名	株式会社ホーク・ワン
会社概要	1995年創業以来、首都圏を中心に2万棟以上の新築分譲戸建を手がけ、お客様に良質で快適かつ安心な住宅を提供してきた同社。現在は年間販売数は2600棟を超え、日本一の不動産会社を目指しております。2018年には上場企業のオープンハウスグループの一員に加わり、設計・施工・販売ノウハウを補完。サービスの向上とお客様の満足度向上に注力しており、建売・請け負いを含む年間着工数で、関東地域の建築業界でトップクラスの地位を築いています。
設立年	1995年05月
代表者名	大島 健人
資本金	101 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	368 名
住所	東京都杉並区宮前1-15-13