タイトル	売買仲介営業【経験者優遇◎】自社ブランドあり／最適な住宅のご提案◎
企業名	株式会社メルディア
仕事内容	【業務内容】 《売買仲介営業職（経験者）》として、住宅購入をお考えのお客様に対して最適な住宅のご提案をお任せいたします。自社ブランド《メルディアの家》の提案をメインとしながらも、お客様目線を第一にしておりますので、メルディアグループ以外の他社物件も取り扱っていただきます。お客様に対してベストな住宅を提案し、新居のご購入までのお手伝いをお願いいたします。 【具体的な業務内容】 ■売買仲介営業（BtoC） ■住宅購入をお考えのお客様に対して最適な住宅のご提案 ■他のハウスメーカー・ビルダーからの情報収集や繋がりの構築 ■物件見学希望のお客様に対しての物件案内 ■住宅ローンのご提案 【担当者コメント】 同社は戸建住宅からマンション／店舗から商業施設など多岐に渡って建物の建築と不動産に関する様々な事業を手掛けています。「同じ家は、つくらない。」 を理念として《住宅総合生産企業》として家づくりとお客様の幸せに情熱を傾け、お客様からの信頼を勝ち得ています。1棟1棟デザインにこだわっておりますので、お客様のニーズにマッチした物件の提案を行うことで事業を拡大させ続けています。また東証プライム上場グループ会社として売上は1,442億円を超える規模まで成長しており、現在は第二創業期を迎え従業員数も100名程度の増員を図っています。同ポジションにおいても事業拡大に伴う採用募集となりますので、組織の拡大と共に安定企業で経験を積みながら売買仲介営業職としてのプロフェッショナルを目指し勤務いただくことが可能となります。一般的な住宅メーカーの家づくりとは異なり、全工程を内製化し社内で完結させることで、より細部までデザインにこだわり抜いた住宅となっており、お客様に対しても自信をもった提案を実施することが可能となっております。
勤務地	愛知県名古屋市中区丸の内1丁目9番11号 丸の内伏見通ビル1F

交通アクセス	市営地下鉄桜通線『丸の内』駅 徒歩3分
給与	【想定年収】 500万円～1,300万円 ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 416,666円～1,083,333円 ※詳しくはお問合せ下さい。 【その他】 ■賞与：年2回（6月・12月） ■インセンティブ：あり ■昇給：年1回 ■年収例： 年収1,220万円：34歳／月給60万円+インセンティブ 年収1,100万円：28歳／月給50万円+インセンティブ
雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 ■普通自動車免許（AT限定可） ■売買仲介のご経験をお持ちの方（3年以上） 【求める人物像】 ■どんなことにも前向きに取り組むことができる方 ■仕事に対する「熱意」と「素直さ」をもった方
勤務時間	9：30～18：30（実働8時間）※休憩時間60分

休日・休暇	■年間休日110日 ■完全週休2日制 ※火曜日＋水曜日休み ■年末年始休暇 ■夏期休暇 ■年次有給休暇 ■産前産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■資格手当（宅地建物取引士：月10,000円） ■社内表彰制度 ■確定拠出型年金制度 ■交通費支給（月20,000円まで） ■スマートフォン、ノートパソコン貸与 ■定期健康診断 ■インフルエンザ予防接種補助 ■住宅購入支援制度（上限200万円）

会社概要

企業名	株式会社メルディア
会社概要	1993年9月に設立以降関東一都三県を中心に商圏拡大に加え、住宅関連事業を中心に海外事業やホテル事業と住宅総合生産グループとしての拡大を続けてきた。グループのコア事業である戸建分譲住宅では首都圏・中京圏・関西圏を中心に年間２千棟を超える住宅を供給している。
設立年	1993年09月
代表者名	菊池 健太
資本金	1,340 百万円
上場／非上場	非公開

従業員数	669 名
住所	東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル32F