タイトル	ホームナビゲーター／反響営業◎未経験からのチャレンジ
企業名	株式会社 アールシーコア
仕事内容	【業務内容】 ログハウスBESSの提案営業をお任せします！ BESSの家でお客様がどのような暮らしを実現したいのかをヒアリングし、サポートいただきます。セミナーや紹介から顧客を発掘して行きますので、テレアポや飛び込みなどの無理な営業は行いません。特徴として、デザイン性に優れているため非常に人気があります。お客様に寄り添った提案と、サービスを提供し、お家探しのサポートをして頂きます。お客様の属性は、アウトドアやスローライフがお好きな方が多い傾向にあります。 【具体的な業務内容】 ■展示場に来られるお客様対応（接客、ご案内） ■プラン、間取りのご提案 ■融資や土地のご相談 ■イベント運営サポートなど 【担当者コメント】 ＜ 「住む」 より 「楽しむ」 ＞ をスローガンに、ログハウスなど自然材をふんだんに使った個性的な木の家の提供を通じて、BESSの家で暮らして感じる幸せ＝「ユーザー・ハピネス」 の実現を目指している会社になります。
勤務地	下記のいずれかの拠点にて就業して頂きます ■BESSスクエア(東京都目黒区青葉台1-4-5) ■BESS藤沢(神奈川県藤沢市大庭5224-1) ■BESS多摩(東京都昭島市拝島町3993-1)
交通アクセス	拠点により異なる

給与	【想定年収】 430万円ー ※ご経験や能力を考慮して決定します 【月収】 月給　26.8万円～58万円 【その他】 ■資格に応じた手当有り ■インセンティブ制度有り
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■高卒以上 ■営業経験（業界不問） 【歓迎条件】 ■住宅営業経験者 ■宅地建物取引士、フィナンシャルプランナー、インテリアコーディネーター、建築士等の資格保有者 【求める人物像】 ■BESSの提案するライフスタイルへの関心が高い方 ■当社およびBESSの理念、コンセプトに共感していただける方 ■人とコミュニケーションを取ることが好きで、お客様と深い信頼関係を築ける方
勤務時間	9：25～18：00　（実働7時間35分）※休憩時間60分
休日・休暇	■週休2日制（水・木） ■年末年始休暇 ■有休休暇 ■慶弔休暇 ■リフレッシュ休暇（5日／勤続5年経過ごと） ■年間休日121日以上

待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■通勤手当 ■公的資格手当 ■各種表彰制度 ■社員持株会制度 ■確定拠出年金制度 ■退職金制度 ■株式給付制度 ■社内融資制度 ■定期健康診断 ■慶弔見舞金 ■財形貯蓄 ■保養施設 ■各種研修あり

会社概要

企業名	株式会社 アールシーコア
会社概要	同社が主軸として手がけるBESS事業では、1986年よりログハウスなど自然素材を活かした個性的な木の家を提供し、「住む」よりも「楽しむ」をスローガンに掲げ、ユーザー・ハピネスの実現を目指しています。同社はマーケティングから企画、製造、販売、サービスを一体化させており、従来の住宅市場に革新的なマーケット形成をしてきました。今後も感性を刺激する発信を行い、住宅機能だけではなく「好きか嫌いか」の感性で選ぶ住宅市場を確立していきます。
設立年	1985年08月
代表者名	二木 浩三
資本金	671 百万円
上場／非上場	スタンダード市場
従業員数	126 名
住所	東京都渋谷区猿楽町10-1 マンサード代官山6F