タイトル	東急リバブル株式会社／アセット事業本部・受託営業
企業名	東急リバブル株式会社

仕事内容

【業務内容】
首都圏エリアにおけるグループ外デベロッパー販売受託商品
（新築マンション・新築戸建）の販売
グループ外デベロッパーからの販売受託、販売受託商品の
販売計画および広告宣伝、販売促進提案

【具体的な業務内容】
■販売受託商品（新築マンション、新築戸建て）の販売営業
■販売計画作成
■広告宣伝
■販売促進提案

【担当者コメント】
当ポジションでは、新築マンション・新築戸建ての販売業務に従事いただきます。
主に首都圏エリアにおけるグループ外ディベロッパーの
販売受託商品（新築マンション、新築戸建て）の販売の販売と
自社新築マンション「ルジェンテ」の販売も担当いただきます。

また販売業務だけでなく、グループ外ディベロッパーからの販売受託や商品の販売計画および広告宣伝、販売促進提案等も行っていただきます。

▼同社の詳しい特徴▼
①働き方改革の実施
在宅勤務・テレワークの推奨、時差出勤・時間有給制度を取り入れています。
また、１９：００にPCはシャットダウンされます。残業は申告制としており、
残業時間の管理を徹底。

②多様なｱｾｯﾄの取り扱いが可能
当社では１つの部署で全てのアセットを取り扱っているため、様々なアセットに携わることが出来る点が魅力です。
開発物件は、新築分譲マンション、新築一棟投資用マンション、店舗、オフィス、ホテル等多岐に渡ります。

③公正な評価・キャリアパス

勤務地	■本社／東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号
交通アクセス	配属先による
給与	＜想定年収＞ 480万～1010万 ■昇給：年1回（4月） ■賞与：年2回（6月・12月）※別途決算賞与支給の場合有 ＜モデル年収＞ ①主任クラス／未婚　707万 ②係長クラス／既婚（子2人）905万 【想定月収】 280,000円～ ・時間外手当：所定勤務時間を超える勤務をした場合、別途１分単位で支給。 ※組織目標達成及び残業30時間想定 ※別途決算賞与支給の場合有 ※目標達成率が高い場合、更なる給与アップも見込めます。
雇用形態	正社員
求める人材	必須条件：高卒以上、自社不動産商品の販売経験（ハウスメーカーを除く） 尚可条件：宅地建物取引士、新築マンション販売経験、分譲マンション等の企画・開発経験、普通自動車免許 【前職イメージ】 ・自社分譲マンションの販売営業職 ※企業規模問わず歓迎

勤務時間	9:30～18:00（所定労働時間7時間半） ■休憩：1時間 ■残業：有 ★19時00分PCシャットダウン 在宅勤務・テレワークの推奨、時差出勤・時間有給制度を取り入れている。 残業は申告制としており、残業時間の管理を徹底。
休日・休暇	■年間休日日数：120日 ■週休2日制（水曜・木曜） ■有給休暇（11日～20日） ■忌引休暇 ■結婚休暇 ■出産休暇 ■特別休暇 ※ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始は一斉休業となります。 （2025年度予定：夏季9日間、年末年始：12日間）
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備、共済組合 ■資格取得支援制度 ■交通費全額支給 ■時間外手当 ■確定拠出年金制度 ■退職一時金制度 ■財形貯蓄制度 ■従業員持株会 ■会員制リゾート施設、東急共済組合の協定保養所 ■部活動（野球部、サッカー部など） ■屋内の受動喫煙対策：屋内禁煙 ■住宅手当：月額30,000円 ■家族手当：当社支給基準に該当する場合のみ支給。 ※住宅手当及び家族手当については当社支給基準に該当する場合のみ支給（上限あり）

会社概要

企業名	東急リバブル株式会社

https://realestateworks.jp

会社概要	同社は、東急不動産ホールディングスグループとしての総合力を活かし、1972年、国内で初めて「不動産流通業」に特化した大手不動産会社として誕生し、業界のパイオニアとして仲介事業に貢献してきました。売買仲介、不動産ソリューション、賃貸仲介、新築販売受託、不動産開発、そして富裕層のお客様の資産の課題を「不動産」の観点から解決していくウェルスアドバイザリー事業の６つの柱を持ち、これらの事業を個別に展開しつつも、情報の共有を通じて連携を図り、お客様の多様なニーズに適切に応えています。
設立年	1972年03月
代表者名	太田 陽一
資本金	1,396 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	3863 名
住所	〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1丁目9番5号