タイトル	マンションリフォームの技術営業職◎財閥系総合デベロッパーのセールス担当
企業名	住友不動産株式会社
仕事内容	【業務内容】 マンションリフォーム売上全国No.1である同社にてリフォームプランの提案から工事・引き渡しまで一貫して担当して頂きます。近年、お子様の独立等、家族構成も変わり、望む間取りも変化、また給排水管等の設備更新も必要となる等、大きくリフォームしたいという需要が年々大きくなっています。マンションリフォームの市場は今後10数年で倍増することが確実で、大変有望な分野です。 【具体的な業務内容】 ■WEBや広告からの問い合わせ対応 ■接客・商談 ■リフォーム提案 ■物件案内/現地調査/不動産査定 【特徴】 業界1位の同社で知識･技量を身につけたい、将来、幹部として役職に就きたい、自分のペースで働きながらスキルを磨きたいなど、いずれも応募をお待ちしております。中途半端な修繕と異なり、お客様に感謝される誇り高いお仕事です。
勤務地	各営業所 (新宿、町田、横浜、船橋、浦和、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、西宮、神戸、広島、福岡、北九州) ※希望の勤務地は最大限考慮します ※原則、転居を必要としない営業所、希望エリアへの配属となります
交通アクセス	各営業所 (新宿、町田、横浜、船橋、浦和、札幌、仙台、名古屋、京都、大阪、西宮、神戸、広島、福岡、北九州) ※希望の勤務地は最大限考慮します ※原則、転居を必要としない営業所、希望エリアへの配属となります

給与	【想定年収】 400万円～＋高率歩合給制 ※平均年収 720万円(平成30年年収実績) 【月収】 334,000円～＋高率歩合給制 ※高率歩合給はリフォーム工事完成粗利益額の10～25%
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 【歓迎条件】 設計・施工管理・積算・ハウスメーカーの営業など、不動産業界・住宅・建築・リフォーム業界での経験をお持ちの方歓迎。
勤務時間	9：00～17：40　(実働8時間)　※事業場外みなし労働時間制
休日・休暇	■週休2日制(原則水・日) ■有給休暇(年間２０日) ■年末年始休暇 ■忌引休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険(健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険) ■会員制リゾート施設・保養所（軽井沢・志賀高原等) ■リゾートホテル(伊豆高原・京都) ■フィットネスクラブ(東京・神奈川) ■通勤交通費実費支給 ■従業員持株会 ■財形貯蓄 ■提携住宅ローン ■資格取得支援 ■人間ドック、予防接種の補助

会社概要

企業名	住友不動産株式会社

会社概要	住友グループの安定した事業基盤を活かし、東京都心を中心に多彩な物件を展開する都内No.1の地位を誇る住友不動産は、再開発に注力しており、先進的なオフィスビルや高層マンションを提供するほか、高層マンションのパイオニアとして、高品質な住まいづくりやリフォーム事業でも革新的な手法を取り入れて全国累計15万棟以上の受注実績を受けております。また、賃貸住宅やホテル、イベントスペースなど幅広い領域でもハイグレードな空間を提供しており、業界をリードする存在として、都心の生活を豊かにする取組を展開しています。
設立年	1949年12月
代表者名	仁島 浩順
資本金	122,805 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	12957 名
住所	東京都新宿区西新宿2丁目4番1号（新宿NSビル）