タイトル	【不動産企画販売職】販売戦略の立案・販売の演出◎広告運用も
企業名	株式会社アーネストワン
仕事内容	【業務内容】 自社ブランドマンション『サンクレイドル』の土地仕入れ、企画、販売戦略立案までをお任せします。 どのような物件であれば売れるのかを考えた上で土地を仕入れ、その後販売戦略を考えた上で企画をしていく一気通貫した業務を行うため、想像力や膨大な知識が必要です。※広告運用は広告代理店等との打ち合わせを通し対応して頂きます。 【具体的な業務内容】 ■時代ニーズに合ったマンションを企画 ■協力関係にある設計事務所との打ち合わせ ■マンションの建設過程管理 ■工事と並行しながら販売ができる体制を整える業務 ■現場所長との定期的打ち合わせ ■プロジェクトの指揮 ■販売戦略の立案 ■広告代理店や制作会社との打ち合わせ 【担当者コメント】 土地仕入れ～企画～販売戦略と家の販売に関する上流から下流までに関わる事が出来ます。「こんな物件があったらお客様に喜んでもらえるのでは？」と考えたことがある方は、その考えを実現することができます。是非自分の考えを実現させたい方は応募ください。
勤務地	名古屋営業所／大阪営業所 ※一律車通勤不可
交通アクセス	各営業所により異なる

給与	【想定年収】 450万円～600万円 【想定月収】 235,000円～300,000円＋ 時間外手当 ＋その他賞与等 住宅手当・児童手当・役職手当等を支給 ～年収例～ ■入社1年目・メンバー/ 450万円 ■入社3年目・副主任/ 610万円 ■入社7年目・課長/ 830万円 【その他】 ■昇給年1回（4月） ■賞与年2回（7月・12月）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■普通自動車運転免許（AT限定可） ■宅建又は建築士・建築施工管理技士のいずれか一つ保有 ■愛知県又は大阪府での用地仕入経験1年以上 【歓迎条件】 ■想像力がある方 【求める人物像】 ■自身で目標・数値設定をし、それに向けて行動できる方 ■家づくりが好きな方
勤務時間	9：00ー18：00 （実働8時間） ※休憩時間60分※残業削減のため、PCは18時半でシャットダウン。プライベートとの両立が出来ます。

休日・休暇	■完全週休2日（毎水曜+他週1日） ■夏季（お盆） ■年末年始 ■その他会社の定める休日 ■慶弔休暇 ■有給休暇（初年度10日） ■特別休暇等 ■産前産後・育児休暇 ■介護休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■役職手当 ■退職金制度 ■昇給年1回（4月） ■賞与年2回（7月・12月） ■交通費支給（月15万円まで）※車通勤不可 ■退職金制度（勤続2年以上の方が対象） ■従業員持株会制度 ■児童手当：18歳未満の子どもが3名以上いる方:1名につき6万円を賞与に加算 ■社宅制度：入社後に転居を伴う異動が発生した場合、引越費用全額&家賃の一部を会社が負担。 ■保養所あり（那須 ※暖炉・温泉完備） ■研修旅行：5年勤続者 （昨年度実績:北海道・沖縄）　10年勤続者（昨年度実績:ヨーロッパ）

会社概要

企業名	株式会社アーネストワン
会社概要	建設業(ゼネコン)として事業を展開。ゼネコン時代に蓄積した建築ノウハウを活かし、徹底した工期短縮とスケールメリットを活かした、無駄のない家づくりを実現しています。「一人でも多くの方にマイホームを」という理念で、良質な分譲戸建住宅、分譲マンションをたくさんのお客様に低価格で提供するビジネスモデルで、全国に事業展開しています。分譲住宅大手である「飯田グループホールディングス」の一員となり、グローバルに活躍する総合不動産住宅メーカーとして、より多くの人々が幸せに暮らせる住環境を創造しています。

https://realestateworks.jp

設立年	1981年05月
代表者名	松林 重行
資本金	4,269 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	1689 名
住所	東京都西東京市北原町3-2-22