タイトル	【神奈川県】未経験から年収1,000万円可能／営業系総合職
企業名	株式会社オープンハウスグループ

仕事内容

【業務内容】
同社にて、戸建・マンション販売の担当である、住宅営業・戸建・マンション用地仕入れを担当する土地仕入営業・不動産買取再販営業、そして米国不動産営業での募集となります。
＊候補頂いた方との面談・ご本人の希望・能力を鑑みて上記のポジションに配属となります。

【具体的な業務内容】
住宅営業職
■物件がある現地近辺でのお声がけ
■アポイントの獲得
■物件のご案内
■ご商談
■物件のご契約対応
■ローン手続き対応

土地仕入営業
■不動産会社訪問ルート営業
■土地情報の取得と調査
■契約・決済業務

収益不動産営業
■不動産会社訪問ルート営業
■売却したいお客様の情報取得
■物件の購入
■物件のご案内
■交渉・契約販売業務

米国不動産営業
■webサイトからの問合せ対応
■セミナー対応
■銀行、税理士事務所ルート営業
■契約手続きサポート業務
■融資契約サポート業務

【担当者コメント】
『便立地、好立地。』でおなじみの2013年の東証一部上場以降、毎年30%の成長率を誇る大手総合不動産会社です。

勤務地	神奈川県の各事業所（原則転勤なし） 【入社後の勤務先変更範囲】】 原則、変更無し（但し、本人の希望・適性を考慮した人事異動はあり得るものとする）
交通アクセス	各事業所による
給与	【想定年収】 429万円ー800万円 【想定月収】 330,000円ー 【その他】 ■賞与：年2回 ■年収例： ・576万円(月給33万円＋賞与180万円):入社1年目メンバー(第二新卒) ・860万円(月給40万円＋賞与930万円):入社2年目/主任 ・1,046万円(月給43万円＋賞与530万円):入社3年目/係長 ・1,420万円(月給50万円＋賞与820万円):入社5年目/課長
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限定可能） 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士資格 ■営業チームマネージメント実務経験 【求める人物像】 ■目標達成意欲が高い方 ■成長意欲が高い方 ■誠実でお客様と信頼関係を築ける方 ■素直な方
勤務時間	9：00～18：00　（休憩60分）

休日・休暇	■年間休日115日(110日＋計画有給5日) ■週休2日制（火水、もしくは土日） ■年末年始休暇（連続14日間） ■夏季休暇（連続11日間） ■慶弔休暇 ■有給休暇 ■産前・産後休暇（取得実績あり） ■育児休暇（取得実績あり） ■介護休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■通勤手当 ■社宅 ■従業員持株会 ■確定拠出年金制度 ■資格取得支援制度　（建築士資格30万円 ） ■四半期表彰制度 ■住宅支援制度　（仲介手数料無料＋150万円or200万円支給） ■結婚・出産祝金（第一子20万円、第二子30万円、第三子100万円支給） ■各種報奨金 ■生活習慣病検診、人間ドック、高額療養費 ■在宅勤務制度 ■時短勤務制度 ■「OPENキャリアデザイン制度」 ■年間休日125日も選択可能※子供のサポートの為に必要な場合 ■「ベビーシッター手当」 ■「早期復帰サポート手当」 ■「内閣府ベビーシッター割引券」の導入（毎月30万円）

会社概要

企業名	株式会社オープンハウスグループ

会社概要	城南・都心エリアを中心とした不動産流通事業を行うべく1997年に設立。創業当初はセンチュリー21のフランチャイズに加盟。創業から10年で順調に店舗数を増やしていき、2012年にフランチャイズ契約を解消。2013年以降も1年間で11店舗を増やす等順調に規模拡大を行う。売上高は2019年9月期に5,403億円を突破、以降2023年9月期には1兆1,484億円となり業界4位。（今期は1兆3,000億円を予定） 新規のM&Aなどの取り組み等を行いながら今度も業務拡大を狙っている。
設立年	1996年11月
代表者名	荒井 正昭
資本金	20,173 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	5990 名
住所	〒100-7020 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号　JPタワー 20階・21階（総合受付20階）