タイトル	不動産仲介会社様向け法人営業【リーダー候補】土日休み@愛知県
企業名	株式会社じげん
仕事内容	【業務内容】 事業拡大に伴う新たなセールスメンバーのリーダー候補の募集です。 大手の不動産仲介会社様や管理会社様に対して、営業をかけ、弊社が運用しているサイトへの掲載を提案していただきます。そのほかには空室率の削減や、エンドユーザーを獲得したい法人のお客様が抱える課題の解決するために、業務に取り組んでいただきます。また、始まって間もない事業で発展途上のサービスを扱うので、自分の経験をもとに、大きな裁量権を持ってサービスそのものの改善や提案などもすることができます。 【具体的な業務内容】 ■企画の提案営業 ■営業戦略の立案 ※中長期的には ■地域の特性に応じた商品開発 ■首都圏エリアの不動産協会におけるリレーション構築　等 【担当者コメント】 じげん株式会社様は住まいだけでなく、ライフイベント領域全般に置ける最良な意思決定をサポートするインターネットメディアを運営しており、その中の主力事業である住まい領域は9年連続増収増益を達成されております。そんなこちらの企業様での仕事の魅力は、不動産仲介会社様や管理会社様が抱えている課題に対し、”パートナー”として解決に取り組めることです。また、今までの経験や培ってきたスキルを生かし、お客様のニーズを把握した上で、有効な施策や改善策を提案します。施策がうまくいけば弊社サイトへお部屋の掲載をしていただき、入居契約増加やクライアント様の経営力向上というように、結果を目に見える形で残すことができます。一人一人がビジネスの成長に貢献できるため、事業化の目線に立ってチャレンジすることができます。 キャリアの面では年に4回の評価タイミングがあるため、成果を上げることができればすぐにステップアップすることが可能です。また、事業領域を拡張していらっしゃる企業様なので、上位のポジションが埋まってしまうということが起きないのも魅力の一つとなっています。

勤務地	愛知県名古屋市東区泉1-23-30 名古屋パナソニックビル6F
交通アクセス	名古屋市営名城線右回り『久屋大通』駅 徒歩1分
給与	【想定年収】 400万円～600万円 【想定月収】 333,334円～500,000円 ※残業代含む ※採用時のポジションにより、試用期間終了後、 　別途役職手当・管理監督者手当を支給する場合あり。 【その他】 上記はあくまで想定であり、ご経験・スキルを考慮して決定いたします。 （給与改定年4回）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■無形商材の法人営業経験を3年以上お持ちの方 ■新規開拓の営業経験をお持ちの方 ■連続して目標を達成したという実績をお持ちの方 ■テレアポ～クロージングまで一気通貫でやった経験をお持ちの方 ■後輩を育成したり、チームリーダーの経験をお持ちの方 【歓迎条件】 ■知名度の低い商材や売りにくい商材を売っていた経験がある方 ■不動産業界での経験がある方 ■中小企業またはベンチャー企業での営業経験がある方 ■中小企業に対する営業経験がある方 【求める人物像】 ■営業企画や事業企画にチャレンジしたい方 ■成長意欲がある方
勤務時間	10：00ー19：00 ※8：00ー17：00／9：00ー18：00／10：00ー19：00の3種類から4半期ごとに選択可能

休日・休暇	■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■年次有給休暇（時間単位での取得も可能）
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■関東ITソフトウェア健康保険組合 ■誕生日月にAmazonギフトカード1万円分支給 ■ベネフィットステーション ■社内交流イベント（全社会、シャッフルランチ等） ■社内クラブ活動支援 ■N－minutes（1日20分間昼寝ができる） ■リファラル採用決定でインセンティブ支給 ■資格補助制度 ■交通費全額支給 ■服装自由　等

会社概要

企業名	株式会社じげん
会社概要	同社はマッチングテクノロジーを駆使し、ライフイベント領域から日常消費領域まで幅広いライフメディアプラットフォーム事業サービスを提供する成長ベンチャー企業です。自社内で企画から開発・実装までを実施しており、M&Aや新規事業も積極的に行なっています。2006年の創業以来、13期連続で前年比増収を達成しており、創業12年で東証一部への上場市場変更も果たしています。若手に裁量を与えメンバーのスキル向上を促し、次々と生み出される事業をリードする人材を育成し続けることで、組織の成長を遂げています。
設立年	2006年06月
代表者名	平尾 丈
資本金	0 百万円
上場／非上場	プライム市場
従業員数	857 名
住所	〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-4-8