タイトル	不動産の仕入営業◆ノルマ無し！インセンティブ利益の20%★
企業名	株式会社エドワン
仕事内容	【業務内容】 地域密着型の不動産売買・仲介、賃貸仲介、賃貸管理を展開している同社にて、個人の地主様やオーナー様へ向けた土地・中古戸建・一棟物件の不動産仕入れ営業をご担当いただきます。今回のポジションは「売る」ことよりも「買う」ことがメインのため、多くの不動産所有者一人一人の売却理由、金額、時期を的確に把握し、買取する仕事です。買取物件の再販時は、売主業者として地元江戸川区の不動産仲介会社へ販売協力をお願いすることも多く、業者間のネットワークも広がります。仕入れ営業のご経験や豊富な知識が活かせるポジションであり、長く勤務することで様々な人脈を作る事が出来る魅力があります。 【具体的な業務内容】 ■弊社保有の空き家・土地リストを元にお客様宅へ訪問 ■売却や土地活用に関する企画・提案 【担当者コメント】 インセンティブが利益の20%と高いため、頑張りや成果をしっかり還元し評価する企業としておススメです。働く環境面では、プライベートの予定に合わせて休暇申請が可能のため、お子様の学校行事などに休暇を取得する社員もいます。
勤務地	東京都江戸川区瑞江2-1-14 長塚第2ビル5F
交通アクセス	都営新宿線『瑞江』駅 徒歩1分

給与	【想定年収】 420万円～ ※経験や能力によって決定 ※年収例：2000万円／入社1年目 営業職（月給40万円×12ヶ月+インセンティブ）。700万円／入社6ヵ月営業職（月給35万円×12ヶ月+インセンティブ）。 【想定月収】 350,000円~ ※固定残業代含む（6万円／40時間） ※固定残業代は残業がない場合も支給し、超過分は別途支給 ※インセンティブ：販売価格の20% 【その他】 昇給：年1回
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） ■仕入れ営業またはアクイジションのご経験3年以上 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士の資格をお持ちの方 【求める人物像】 ■自己の営業スタイルを確立させている方 ■相手の目線に立てる方 ■人とのコミュニケーションが好きな方
勤務時間	9：30ー18：30 ※休憩60分含む
休日・休暇	■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■年末年始休暇 ■夏季休暇 ■慶弔休暇

待遇・福利厚生	■社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金） ■昇給有り ■インセンティブ支給 ■交通費支給（当社規定による） ■資格手当

会社概要

企業名	株式会社エドワン
会社概要	2015年の設立。東京都江戸川に店舗を構え、1都3県を中心とした不動産売買＆仲介・賃貸仲介・賃貸管理業務を行っている不動産会社。地域密着で多くの不動産を取り扱っており、直接買取りのため、仲介手数料が0円。不動産買取専門店として、土地・古屋・空き家・一棟アパート・マンション等、他社NGの訳あり物件・トラブル物件の買取も行っています。仲介による売却に比べて安心・簡単・スピーディに行うことができ、様々な不動産の悩みを早期解決を目指しています。
設立年	2015年04月
代表者名	廣瀬 文秀
資本金	10 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	3 名
住所	東京都江戸川区瑞江2丁目1-14 長塚第2ビル 5F