タイトル	新規獲得営業◆新たなサービスの普及に携わる／住宅ローン業界をリードする
企業名	iYell株式会社
仕事内容	【業務内容】 新規獲得営業として、リードから商談に至った会社に対して、「いえーる ダンドリ」のサービスを提案から契約獲得のクロージングまでを1人で実行していただきます。その他にも、営業戦略の立案・資料作成・プレゼンテーション、継続フォロー等の業務にも携わっていただきます。 【具体的な業務内容】 ■不動産会社への営業活動 ■金融機関への営業活動 ■アライアンス営業 ■システム営業 ■営業における資料作成 ■契約業務 【担当者コメント】 同社は住宅業者向けに住宅ローン業務の自動化を計るサービスを提供しており、その中で法人担当として、金融機関・不動産事業者・その他住生活企業向けに同社が展開するサービスを届ける仕事となります。特にエンタープライズ向けのDMUを理解しており、toBの営業に精通、自分で企画立案から提案までソリューション型の営業ができる方を募集いたします。また、同社は「社員ファースト」という理念を掲げ、従業員の働きがい・働きやすさを高める取り組みを行なっております。そのおかげで、働きがいのある会社ランキングでは3年連続で5位以内に入賞し、130名を超える今でも離職率は0.6%になっています。また、月に１つ新しい福利厚生を導入しており、今では60個以上の福利厚生があります。
勤務地	東京都渋谷区道玄坂2-10-7　新大宗ビル1号館10階
交通アクセス	各線『渋谷』駅　徒歩5分

給与	【想定年収】 450万円～700万円 【想定月収】 375,000円～583,300円 【その他】
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■BtoBセールス経験(3年以上)のある方 ■ソリューション型の法人営業経験のある方 ■新規顧客開拓の経験のある方 【歓迎条件】 ■ベンチャーでのSaaSプロダクトのセールス経験のある方 ■不動産、住宅ローン、SaaS等の業界経験のある方 【求める人物像】 ■ベンチャー志向やチャレンジ精神をお持ちの方 ■チームワークを大切にできる方 ■自分の可能性に挑戦したい方 ■スピード感のあるキャリアアップを実現したい方
勤務時間	9：30ー18：30※休憩60分
休日・休暇	■完全週休2日制 ■祝日 ◆年間休日120日以上 ■年次有給休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 ■産前産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇 ■サプライズ休暇(3日間)

待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■資格取得支援制度 ■バリュー合宿 ■Year end party ■フリードリンク ■部活動 ■出産お祝い金制度 ■起業支援制度 ■社長ランチ会 ■社員旅行（前回は初島） ■家賃補助 ■服装自由 ■マネジメント研修 ■社内交流費支援 ■スポーツジム ■スポーツ観戦チケット購入補助 ■リフレッシュ宿泊サポート ◆ホームカミング ◆住宅ローン補助

会社概要

企業名	iYell株式会社
会社概要	2016年に設立。「不動産会社の口コミサイト」事業を経て、住宅ローンテック事業へ転換・拡大。住宅ローン業界を活性化させる住宅ローンテックをキーワードに事業を展開。住宅事業者向けクラウド型住宅ローン業務支援システム「いえーるダンドリ」を始めとし、住宅事業者向け・金融機関向け・エンドユーザー向けのサービスを幅広く展開しています。「働きがいのある企業ランキング」で4年連続入賞。より一層不動産業界のDXを推進すべく、非対面やDXをキーワードにした新規事業を進めています。
設立年	2016年05月
代表者名	窪田 光洋
資本金	6,570 百万円
上場／非上場	非公開

https://realestateworks.jp

従業員数	256 名
住所	東京都渋谷区道玄坂1丁目16番3号 渋谷センタープレイス5階（受付）