タイトル	未経験からリノベーション提案営業に挑戦／創業から１４年連続で増収増益
企業名	NITOH株式会社

仕事内容

【業務内容】
リノベーション提案営業として、物件のリサーチから仕入れ、内装企画、再販まで一貫してご担当いただきます。大きな組織だと物件の買い取り決定に時間がかかりがちですが、上司の意思決定もスピーディで契約を有利に進めることが可能です。また、個人の自主性を尊重しているため、1日のスケジューリングを自由に組むことができ、効率よく業務にあたっていただくことができます。

【具体的な業務内容】
■物件のリサーチ・買い取り
・ネットで情報を探り内見に。(月15～20件程度)
・良さそうな物件があれば上司に相談。
・買い取りの可否、価格を決定します。
■内装企画などの手配
・トレンドなども考慮しつつ、多くの人に喜ばれる内装を企画。
■販売
・物件をポータルサイトに掲載します。

【1日の流れ】
▼10時～：ネットで買い取る物件をリサーチ
▼お昼休み
▼13時～16時：「いいな」と思った物件の見学へ
▼16時～18時：業者訪問で良好な関係を築く
▼18時～20時：買い取り価格の査定など事務作業
★定時帰りを推奨
付き合い残業はなく、自分の仕事に支障がなければ定時退社OKです。
★柔軟な制度改革
火曜は18：00退社を推進するなど、社員の働きやすさを応援！

【担当者コメント】
同社は、新築物件等で蓄えた実績を背景に、中古物件を魅力的によみがえらせて提供するリノベーション事業をスタートし8期目になります。事業の売上は前年同期比120%売上増で拡大しており、なんと30億円規模に到達！さらなる成長に向けてチャレンジを続けています。そこで今回、新メンバーを大募集！将来のコアメンバーになる方を未経験・知識ゼロから長い目で育成するので、基礎知識の座学研修や先輩に同行なども充実しております。また、同社の営業の特徴は、お問い合わせを待つ完全反響スタイルや頑張った分、インセンティブに反映されるなど、未経験

勤務地	東京都渋谷区円山町3-6　E・スペースタワー 11F
交通アクセス	JR各線『渋谷』駅 徒歩5分
給与	【想定年収】 350万円～1,000万円 年収842万円／24歳(経験2年) 年収1466万円／36歳(経験3年) 【想定月収】 28万円＋インセンティブ（当社規定による）＋昇給随時 ※上記月給には月42時間の固定残業代（6万5200円）を含み、超過分は別途支給します ※経験・年齢を考慮の上、当社規定により優遇します ※半期で5万円／1年で10万円の昇給実績あり 【その他】
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■34歳以下の方 ※若年層の長期キャリア形成を図るため 【歓迎条件】 ■未経験者歓迎 ■宅地建物取引士の資格保有者 【求める人物像】 ■収入UPも働きやすさも叶えたい方 ■社歴に関わらず活躍できる職場が良い方 ■働きながら役立つ知識も手にしたい方
勤務時間	9：00ー18：00

休日・休暇	■完全週休2日制（土日） ■祝日 ■GW休暇 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 ■産前・産後休暇 ■育児休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■通勤交通費（月3万円まで支給） ■時間外手当（固定残業時間超過分） ■資格手当（月2万円支給） ■住宅手当（月1～2万円支給） ■社宅完備 ■社員旅行（国内・海外） ■社内イベント（花火・バーベキュー・納会など）

会社概要

企業名	NITOH株式会社
会社概要	2006年に設立して以降、右肩上がりに成長を遂げ、17期連続増収を誇っています。マンションの企画から管理まで一気通貫してサポート提案しております。人気エリアである東京・神奈川を中心に、自社ブランドマンション「RELIAシリーズ」の商品企画や資産運用の提案、リノベーション、賃貸借の募集・管理などを行っています。マンションの企画、開発、販売、リノベーション、不動産仲介など多岐に渡った事業を展開。アフターフォローも徹底し、お客様の資産運用を支援しています。
設立年	2006年06月
代表者名	宮園 泰人
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	92 名
住所	東京都渋谷区円山町3-6 E・スペースタワー 11F

https://realestateworks.jp