タイトル	【愛知募集・ソリューション営業】エリア限定職◎ 20代・30大活躍中
企業名	株式会社リクルート
仕事内容	【業務内容】 主に、不動産関連の法人のお客様（企業/不動産会社・ハウスメーカー・新築戸建のデベロッパー等）の集客課題解決に向け、SUUMOを活用した解決策を提案していただきます。集客課題だけでなく、顧客の課題の真因を突き止め、解決する為のソリューション提案もご担当いただきます。 【具体的な業務内容】 ■課題解決のための情報収集 ■紙面媒体の提案 ■制作担当との打ち合わせ ■効果検証 【担当者コメント】 リクルートを代表するサービス、 SUUMOを用いた提案営業職の募集です。エリア職ということで、転勤などなく、地場の企業の課題解決を行う事ができます。自分の好きなエリアで、長く働きたい方におすすめの求人です。
勤務地	愛知県名古屋市中区栄2-1-1 日土地名古屋ビル
交通アクセス	東山線『伏見』駅　徒歩3分
給与	【想定年収】 374万4000円～625万3000円 【想定月収】 23万円～38万2000円 【その他】 ■基準給：16万7000円～27万8000円 ■グレード手当：6万3000円～10万4000円※グレード手当は超過勤務手当45時間相当分 ■賞与年2回
雇用形態	正社員

求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■営業経験 ■事業会社の営業企画・マーケティングのご経験 ■コーポレートスタッフのご経験 ■その他それに準ずる企画職のご経験 ■上記いずれかの経験 【歓迎条件】 ■法人営業経験 ■自ら課題を設定し、打ち手を考え実行し、結果を出された方 ■社内外多くの関係者を巻き込み、何かの推進主体となったご経験のある方 【求める人物像】 ■チームに対して圧倒的に貢献できる方 ■自分の仕事を責任を持って果たすことができる方
勤務時間	9：00～18：00（標準勤務時間）
休日・休暇	■完全週休2日制（休日は当社カレンダーによる） ■年次有給休暇 ■慶弔休暇 ■出産育児休暇 ■看護休暇 ■産前産後休暇 ■ケア休暇 ■介護休暇 ■STEP休暇 ■アニバーサリー休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■介護保険 ■教育研修制度 ■インセンティブ制度 ■退職金一時金制度 ■リクルート社員持株会 ■団体生命保険 ■導入研修（通常の業務で必要とされる業務研修） ■副業OK

会社概要

企業名	株式会社リクルート
会社概要	リクルートホールディングスグループ企業の不動産部門として1976年の「住宅情報」の創刊から同社が設立。“住まいを中心とした暮らしの進化を追求し、幸せな個人や家族をもっと増やす。“をビジョンとして掲げ、住宅領域に関わる商品、サービスの提供を主な事業としている。2009年よりブランドを全て「SUUMO」に統合し、広告を一新。その後さらに成長を続け現在では、2,000名を超える組織へと成長。事業拠点として北は札幌、南は福岡まで8拠点となり、2005年より開始した住宅・マンションに関する相談を無料で行うスーモカウンターも全国で展開している。
設立年	2012年10月
代表者名	北村 吉弘
資本金	350 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	20767 名
住所	東京都千代田区丸の内1-9-2 グラントウキョウサウスタワー