タイトル	不動産の販売営業★目指せ年収1500万★ノルマ無し！福利◎
企業名	株式会社リバード・インベスト
仕事内容	【業務内容】 ノルマなしの収益不動産の販売営業をご担当いただきます。販売するのは全て同社で仕入れた物件で、物件情報を社内で事細かに共有できるため、魅力を余すことなくお客様にプレゼンすることができます。時には、販売前に外観や内観をリノベーションすることもあり、アイデア次第で物件をより輝かせることが可能です。販売スタイルは自由で、サイトへの問い合わせ対応や既存顧客・提携業者からのご紹介のみで販売を行っているメンバーもいます。不動産業界もしくは関連業界のご経験者であれば応募可能なポジションです。 【具体的な業務内容】 ■顧客対応 ■商品説明 ■提案 ■契約 ■販売における付随業務 【担当者コメント】 インセンティブだけで月200万円以上支給されることがあり、やればやるだけ評価されモチベーション維持に繋がります。フレックスタイム制を導入しており、1日の標準労働時間は8時間、8：00～17：00、9：00～18：00、10：00～19：00と、仕事やプライベートなどを考慮し調整可能な制度があります。残業は月20時間以内と残業が少なめのポジションのため、働きやすい環境があります。
勤務地	東京都港区赤坂2-19-2 加藤ビル4階
交通アクセス	東京メトロ銀座線『溜池山王』駅 徒歩2分

給与	【想定年収】 700万円～1,500万円 ※経験や能力によって決定 年収例：700万円／入社1年目（月給30万円＋インセンティブ）、1,200万円／入社3年目（月給50万円＋インセンティブ）、1,500万円／入社5年目（月給70万円＋インセンティブ） 【想定月収】 300,000円～ ※固定残業代：94,419円／20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 【その他】 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】 ■不動産業界での営業経験をお持ちの方（販売） ■普通自動車免許をお持ちの方 【求める人物像】 ■不動産に詳しくなりたい、独立志向、組織作りを学びたいという前向きな方
勤務時間	勤務時間： 勤務開始時間： 勤務終了時間：
休日・休暇	■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■年間休日130日以上 ■有給休暇：10日 ■GW休暇 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇

待遇・福利厚生	■通勤手当（会社規定に基づき支給） ■残業手当（超過分） ■家族手当 ■住宅手当 ■資格手当（宅建3万円／月） ■昇級（随時） ■健康保険、厚生年金、雇用保険、労災保険 ■書籍購入・研修参加費負担 ■健康診断（年1回／全額会社負担） ■永年勤続特別休暇制度 ■社内レクリエーション ■研修制度（外部セミナーなど） ■フレックス制度

会社概要

企業名	株式会社リバード・インベスト
会社概要	「あらゆる不動産ニーズにお応えしたい」という想いから様々な不動産取引経験のあるメンバーとともに2017年に設立。主に不動産の売買仲介、管理や不動産コンサルティングを行っている。元プロボクサーやフリーアナウンサーとの不動産に関する対談を行い、代表自らメディアに露出することでお客様に安心を届けている。
設立年	2017年11月
代表者名	梶尾 友
資本金	7 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	19 名
住所	東京都港区赤坂2-19-2 加藤ビル4階