| | |
|---|---|
| タイトル | 不動産販売営業【ブランドマンション販売】土日休み |
| 企業名 | 株式会社エグジスタンス |
| 仕事内容 | 【業務内容】<br>同社が手掛けるブランドマンションの新築ブランドシリーズ及び、築浅中古区分マンションの販売営業を行って頂きます。飛び込みなどは行わず、お客様からの紹介営業がメインとなっております。<br>物件を販売するまでももちろん大切ですが、販売したらそのお客様との関係が終わるわけではなく不動産購入後もお客様からご質問などございましたら、フォローすることも大切なお仕事の一つとなります。<br><br>【具体的な業務内容】<br>■お客様のニーズをヒアリング<br>■物件のご提案<br>■見積書の作成<br>■契約<br><br>【担当者コメント】<br>ブランドマンションの開発・販売を中心に、賃貸管理、建物管理、リフォーム事業など幅広く事業展開している総合不動産会社です。不動産業界のネガティブなイメージを変えることを志している同社は、設立以来電話営業や飛び込み営業などを行わず、独自の営業スタイルで成長を遂げてきております。<br>不動産業界で働きたいけど、ゴリゴリの不動産会社で働くことには少し抵抗がある、という方は是非ご検討くださいませ。<br>産休育休取得、復職率は100%となっております。 |
| 勤務地 | 東京都渋谷区渋谷3-13-11　渋谷TKビル2階 |
| 交通アクセス | 各線『渋谷』駅 徒歩5分 |

| | |
|---|---|
| 給与 | 【想定年収】<br>450万円～800万円<br><br>【想定月収】<br>330,000円～660,000円<br>※基本給＋業務手当、役職手当含む<br><br>【その他】<br>インセンティブは月末締め、翌月15日全額支給。 |
| 雇用形態 | 正社員 |
| 求める人材 | ■求める人材<br>【必須条件】<br>■新築投資用不動産の販売経験3年以上<br><br>【歓迎条件】<br>■新卒育成経験<br>■宅地建物取引士資格<br><br>【求める人物像】<br>■主体的に学ぶことができる方<br>■周囲への心配りを忘れない方<br>■チームワークを大切にできる方 |
| 勤務時間 | 11：00ー20：00 ※コロナ禍により出勤時間変動中 |
| 休日・休暇 | ■完全週休2日制（土・日）<br>■祝日<br>■年間休日120日※2020年度実績<br>■夏季休暇(2020年度実績：9日間)<br>■年末年始休暇(2020年度実績：6日間)<br>■特別休暇<br>■有給休暇※半期3末、9末を超えて、4/1、10/1にて10日付与<br>■慶弔休暇<br>■GW他 |

| | |
|---|---|
| 待遇・福利厚生 | ■各種社会保険完備<br>■定期健康診断<br>■産休・育休制度あり<br>■社宅制度あり※条件あり<br>■交通費支給（上限月3万円）<br>■資格手当あり※宅地建物取引士月3万円<br>■販売歩合※別途規程あり |

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 企業名 | 株式会社エグジスタンス |
| 会社概要 | 自社ブランドマンション「LEXE」を中心とした都市開発事業を軸に、デベロップメント事業、アセットマネジメント事業、リノベーション事業、コンストラクションマネジメント事業、など不動産事業を広く展開している企業。設立以来、人々の生活向上に貢献することを念頭に、常にお客様の目線に立った不動産投資のあり方を追求。お客様に対して不動産をご提供するだけの存在に留まらず、時に友人や家族のような絆を大切にし、当社の企業理念である「存在価値創造企業」を目指し事業展開を進めていきます。 |
| 設立年 | 2008年07月 |
| 代表者名 | 中山 航 |
| 資本金 | 30 百万円 |
| 上場／非上場 | 非公開 |
| 従業員数 | 25 名 |
| 住所 | 東京都渋谷区東1-26-30　SHIBUYA EAST BLDG.　3階 |