タイトル	小口化不動産販売事業部の営業課長◆業績好調による販路拡大・課長職採用◎
企業名	株式会社ボルテックス
仕事内容	【業務内容】 営業課長として売り上げ好調な不動産小口化商品の拡販に向け、営業の戦術立案～実行、メンバーマネジメントをご担当いただきます 【具体的な業務内容】 ■営業販路の開拓・拡大（提携先銀行からの紹介営業、各種士業の新規開拓） ■10名前後のメンバーマネジメント（同時に課員の募集も行っています） 【研修】営業教育部にて入社後2週間の座学研修（商材理解、営業方法）を実施致します。営業虎の巻や新ボルテックス理論など、未経験でも理解しやすいマニュアルをご用意しておりますので、ご安心ください。座学研修後の数ヵ月は主任以上との同行を中心としたOJT研修をおこないます。 【担当者コメント】 同社は、投資用不動産物件の売買、賃貸・管理、資産形成コンサルティングを行っており、 2016年11月から開始した不動産小口化商品「Vシェア®」は、昨年コロナ禍の中で前年対比200%以上の成長率を上げることができました。同社の主力事業として、大きく飛躍することができました。今年、部署を拡大し、法人メインの販売から法人・個人のお客様に販路を拡大すべく実行部隊の責任者となっていただける方を募集いたします。
勤務地	東京都千代田区富士見2-10-2 飯田橋グランブルーム22F
交通アクセス	各線『飯田橋』駅 徒歩3分

給与	【想定年収】 687万円～857万円 【想定月収】 490,800円～564,400円 ※過去の経験も含めて弊社基準にて決定いたします。 【その他】 賞与：年2回※業績貢献評価、会社業績により変動
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■金融業界で法人、もしくは個人富裕層向けの営業をされてきた方 ■マネジメント経験ある方 【歓迎条件】 ■管理職経験のある方 ■宅建資格をお持ちの方 ※入社時宅建資格をお持ちでない方は、入社後取得していただきます。 【求める人物像】 ■実行完結力のある方 ■コミュニケーション能力の高い方 ■粘り強く目標を達成する力 ■論理的思考能力のある方 ■成長意欲、上昇志向の強い方
勤務時間	9：00ー18：00※休憩60分
休日・休暇	■年間休日：125日 ■完全週休2日制（土・日） ■祝日 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■GW（9ー10連休） ■リフレッシュ休暇（9連休取得可能：特別休暇3日＋有給2日＋土日） ■産前・産後休暇、育児休暇 ■有給休暇

待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■交通費実費支給（上限5万円迄／月） ■グレード制による昇給制度あり ■従業員持株会制度 ■企業型確定拠出年金（会社負担の拠出金有り） ■資格取得支援制度（会社指定資格に対し、資格手当・登録費用等を支給） ■ベネフィット・ステーション加入 ■社内部活動制度、社内レクリエーション有り ■福利厚生推進法人認証企業（ハタラクエール2020・2021） ■ノー残業デー（水曜日）

会社概要

企業名	株式会社ボルテックス
会社概要	収益不動産を核とした、財務コンサルティング・資産形成支援事業を展開している企業。都心のオフィスビルを1フロアごとに購入できるようにした「区分所有オフィス」。主に中小企業の経営者に向けて、貸事務所業参入のハードルを下げる新しい不動産保有のカタチとしてご提案しています。また、500万円から都心の不動産を所有できる「Vシェア」を始め、不動産開発事業の強化、タイムシェア型のリゾート開発といった、新たな領域へ挑戦しています。
設立年	1999年04月
代表者名	宮沢 文彦
資本金	140 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	654 名
住所	東京都千代田区富士見2-10-2　飯田橋グラン・ブルーム22Ｆ