タイトル	不動産仲介営業｜100%反響営業！【年間休日120日】＠大阪
企業名	株式会社ユープラス
仕事内容	【業務内容】 同社が運営しているポータルサイトにお問合せのあったお客様に、マンションの販売、または売却のお手伝いをお任せ致します。 お客様にプロフェッショナルな対応をするために、売却チームと購入チームの2つのチームに分けておりますので、1つの業務を極めることが可能です。 ※売却チームか購入チームかは面接時に相談して決定致します。 【具体的な業務内容】 ■お客様からの問合せ対応（完全反響営業です！） ■ニーズヒアリング、物件のご提案 ■内覧対応 ■物件の査定、売却に関するご提案 ■契約、引き渡し業務 【担当者コメント】 同社に集客を行うマーケティングチームがあることから、完全反響営業が実現できており、お客様とのやり取りに専念することができる環境です。 完全反響営業の強みは、飛び込みやチラシ配りの時間を全てお客様に充てられるため、一人ひとりの お客様にじっくりと向き合うことができることです。 完全週休2日制、年間休日も120日とワークライフバランスも整っておりますので、ワークライフバランスの整った環境で、お客様のことにしっかり向き合って働きたいという方におススメです。
勤務地	大阪府大阪市北区角田町8-47 阪急グランドビル 20F
交通アクセス	各線『梅田』駅 徒歩2分 各線『大阪』駅 徒歩4分

給与	【想定年収】 360万円ー1,200万円（年俸制） 【想定月収】 300,000円ー1,000,000円（固定残業時間45時間含む） ※給与は、個人の業績に連動した明確な評価軸があります 【その他】 なし
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 下記いずれかのご経験をお持ちの方 ■1年以上の不動産売買仲介営業経験 ■1年以上の不動産販売経験（1年以上）※新築分譲マンションの販売や、注文住宅の販売など 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士有資格者 ■リーダーやマネージャーとして営業チームをリードした経験 【求める人物像】 ■日本の不動産仲介業に疑問や違和感をお持ちで、マンションマーケットの理念に共感される方 ■結果を出すのが好きな方 ■成果をしっかりと評価をされたい方
勤務時間	10：00ー19：00（所定労働時間8時間）休憩時間：60分
休日・休暇	■完全週休2日制（火・水） ■年間休日120日 ■指定休（月に1回好きなタイミングで取得可能） ■夏季休暇 ■年末年始 ■慶弔休暇

待遇・福利厚生	■通勤手当（上限月50,000円まで） ■健康保険 ■厚生年金保険 ■雇用保険 ■労災保険 ■資格手当（宅建）：月10,000円 ■書籍購入補助 ■健康診断 ■社内MVP制度 ■ストックオプション制度

会社概要

企業名	株式会社ユープラス
会社概要	2014設立。同社は台東区浅草橋にオフィスを擁する不動産テック企業である。不動産情報の非対称性を解消し、合理的に判断できる環境をつくること。そして不動産取引のプロセスを最適化し、安心して取引できる仕組みをつくることを目指している。同社のメディアである東京レジデンスマーケットは11万棟以上のマンションデータベースと400万件以上の価格データを活用しマンションの資産価値を簡単に算出出来る。
設立年	2014年05月
代表者名	吉田 紘祐
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	22 名
住所	東京都台東区浅草橋1-9-13 Biz-ark浅草橋駅前4階