タイトル	【北海道】店長候補：注文住宅企画営業◆経験者採用／インセンティブ有◎
企業名	株式会社ユニバーサルホーム
仕事内容	【業務内容】 プレイングマネジャーとして、モデルハウス・総合住宅展示場での接客・戸建て注文住宅の営業活動を行います。 ※完全反響営業・テレアポ、飛込みなし 【具体的な業務内容】 ■接客 接客の中心は土曜日曜。ホームページからのお問い合わせ等で3～4組のお客様をモデルルームや展示場でご案内します。その後、何度か打ち合わせを重ね、ご契約～完成までお客様との窓口となります。 ■マネジメント 店長候補からのスタートです。まずはお客様への接客からスタートしていただきますが、その後店舗責任者として組織作り、部下の統率・育成、成果の評価測定など、責任のある立場で運営を行っていただきます。 ■リサーチ、担当物件の確認、打ち合わせ 現地調査や役所で調べ物をしたり、建築中の物件確認、広告のポスティング、商談中のプランの企画打ち合わせや、各種準備を行います。 【担当者コメント】 同社は、全国的な知名度を誇るハウスメーカーのひとつです。「家を建てて終わり」「売って終わり」ということはなく、購入後のアフターフォローまで行っています。中には「そこまでする？」と思う方もいるかもしれません。しかし同社では「販売まで」ではなく「アフターフォローまで」が通常のフローなのです。住宅営業をする中で住まいを通じてお客様と長いお付き合いをしたいという気持ちの強い方を歓迎いたします。また同社は、働きやすい環境づくりにも力を入れており辺実の残業はほとんど残業はなく、土日はお客様都合とあわせても、1時間程度の残業で終わります。効率よく仕事を片付け、自分の時間を大切にすることができるのも同社の特徴です。そして契約数に応じた成果はインセンティブ（歩合）で、日頃の頑張りや仕事のプロセスは賞与や昇給・昇格に反映されます。
勤務地	北海道内の各支店※勤務地は希望を考慮します。

交通アクセス	最寄り駅：各支店によって異なる
給与	【想定年収】 360万円～600万円 1050万円／35歳／店長（月給40万円＋賞与＋各種手当（インセンティブ等）） 875万円／30歳／主任（月給32万円＋賞与＋各種手当（インセンティブ等）） 【想定月収】 300,000円～500,000円＋インセンティブ ※試用期間：6ヶ月 労働条件は本採用と同じです。 【その他】
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■建築・不動産業界での営業経験が5年以上あり、BtoC営業としてのマナーを身につけている方 ■普通自動車運転免許 【歓迎条件】 ■ハウスメーカーや工務店での住宅販売においてのマネジメント経験のある方 ■宅地建物取引士の資格保有者 ■建築士の資格保有者 ■その他の建築不動産系資格保有者 【求める人物像】 ■巧みな営業トークができる人…よりも、人間味のある方 ■「稼ぎたい！」というだけでなく、お客様の夢の実現を手伝いたい意欲のある方 ■互いをライバルとみるような雰囲気ではなく、店舗全体で互いに喜び合いたい方
勤務時間	平日10：00ー19：00土日祝9：00ー18：00

休日・休暇	■完全週休2日制（水曜・木曜） ■年間休日：115日 ■有給休暇（入社半年後10日付与） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 ■産前・産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇
待遇・福利厚生	■各種保険制度完備（健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険） ■交通費全額支給 ■退職金制度 ■財形貯蓄制度 ■制服貸与 ■報奨金制度 ■保養所利用可 ■託児所・育児サポート ■社員旅行 ■食事補助あり ■社宅あり（規定による）

会社概要

企業名	株式会社ユニバーサルホーム
会社概要	飯田産業グループの一員。「人と地球にやさしい家づくり」をテーマに掲げ、四季のある日本の風土に適した木造住宅に独自の工法を取り入れ、地中の熱を利用し災害から暮らしを守る基礎「地熱床システム」や優れた性能の「高性能外壁材ALC」等、高い商品力と優れたコストパフォーマンスが当社の強み。注文戸建て住宅のフランチャイズ事業を展開し、日本古来の木造住宅の施工や流通のしくみを根本から見直すことで、中間マージンをカットし、省コストで上質な住まいづくりを実現しています。
設立年	1995年05月
代表者名	三浦 亨
資本金	491 百万円

上場／非上場	非公開
従業員数	205 名
住所	東京都中央区八丁堀二丁目7番1号 八丁堀サンケイビル5階