タイトル	インサイドセールス◆業界未経験歓迎／営業経験者求む◎年間休日120日
企業名	コンドミニアム・アセットマネジメント株式会社
仕事内容	【業務内容】 WEBからの100％完全反響によるお客様に対して電話を中心としたインサイドセールスを行っていただきます。場合や希望によっては、フィールドセールスとして商談～クロージングまでコンサルティング営業を担っていただくこともある可能性はございます。 【具体的な業務内容】 ■反響のあったお客様にアプローチ（電話中心） ■面談アポイントの取得 ■フィールドセールスへ引継ぎ 【担当者コメント】 同社は首都圏エリアを中心に、「資産価値」を重視したマンション選びをサポートする不動産エージェントとして、高所得層のお客様へ実需や投資用マンションの購入のコンサルティングを行っています。グループ会社である株式会社MFSの住宅ローンオンライン提案サービスからの優良顧客の送客を受け、確度の高い顧客をターゲットとしており、営業部のインサイドセールスの一員として成約に繋がる為のサポート業務を行っていただきます。二社にまたがる事業部での業務となり、投資用不動産の融資を中心とした幅広い知識や、課題を発見し、仮説を立てて改善していく能力や経験を得ることができます。不動産業界未経験の方でも営業経験があれば挑戦していただくことが可能です。
勤務地	東京都中央区銀座2-10-8 マニエラ銀座ビル7階 ※2022年内を目処に大手町へ移転計画中
交通アクセス	東京メトロ有楽町線『銀座一丁目』徒歩2駅

給与	【想定年収】 420万円～600万円 【想定月収】 350,000円～500,000円 【その他】 昇給：有（年1回）※人事考課規程に準ずる 賞与：無
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■営業経験が2年以上ある方 ■基本的なPCスキル（Excel・Wordなど）のある方 【歓迎条件】 ■他部署と連携をしながら業務効率化やビジネス展開ができる方 ■マーケティング部署での経験がある方 【求める人物像】 ■自己管理能力のある方 ■強い意欲のある方
勤務時間	9：00ー18：00または10：00ー19：00の選択制※フレックスタイム制の導入検討中
休日・休暇	■完全週休2日制（火・水） ■会社カレンダーに準じた休日 ■年間休日：120日 ■年次有給休暇（入社日に5日付与、入社日から6ヶ月経過した日に15日、以後1年毎に20日付与） ■特別休暇 ■慶弔休暇 ■育児休暇（実績あり） ■介護休暇

待遇・福利厚生	■各種保険完備 ■昇給：有（年1回）※人事考課規程に準ずる ■手当：時間外労働手当、通勤手当（実費精算） ■ストックオプション付与(人事考課に準ずる)

会社概要

企業名	コンドミニアム・アセットマネジメント株式会社
会社概要	私たちは「資産価値」を重視したマンション選びをサポートする不動産エージェントです。 グループ会社である株式会社MFSが提供するオンライン不動産投資サービス「INVASE（インベース）」の独自の与信診断機能と弊社の不動産販売ノウハウをもとに、Fintech×不動産の新しいサービスを提供しています。
設立年	2018年10月
代表者名	渕ノ上 弘和
資本金	89 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	29 名
住所	東京都千代田区大手町1-6-1大手町ビル4階 FINOLAB 449区