タイトル	モデルルーム販売営業【デザイナーズマンション】ハイクオリティ／経験不問
企業名	株式会社モリモトホールディングス
仕事内容	【業務内容】 同社が手掛けるデザイン性の高い新築マンションの、コンサルティングセールスをお任せ致します。 デザイン性が高くハイクオリティな新築マンションのモデルルームに来店されたお客様対応や、資料請求を頂いたお客様へのご案内を行っていただきます。 物件エリアは城南エリア（世田谷区／品川区／目黒区／大田区）にこだわりを持っており、お客様の認知度も高いブランドになりますので、高い成約率を誇り販売開始から短期間で完売をしています。 【具体的な業務内容】 ■モデルルームに来店されたお客様、資料請求を頂いたお客様へのご案内 ■物件のご紹介 ■支払い計画のサポート ■契約業務 ■内覧会対応 ■引き渡し 【担当者コメント】 同社は多角的事業を展開する不動産総合デベロッパーになります。グループとしての経営を進めており、分譲マンション開発・一戸建て開発・マンション管理・不動産流動化の4社が集合し総合不動産企業として成長を続けています。 同ポジションでは業界経験不問となっており、高級品や富裕層向けの商材などの取り扱い経験をお持ちの方には非常に親和性が高く、他業種からの転職組が活躍できる環境がございます。 ご来場されたお客様や仲介サイトからお問い合わせいただいたお客様への反響営業がメインとなり、マンションのブランド自体が確立されているため、営業がしやすい環境となっております。
勤務地	東京都、神奈川県
交通アクセス	最寄り駅：配属先により異なる

給与	【想定年収】 450万円～1,200万円 ※経験・スキルを考慮し決定します。 （年収例） 年収580万円／社員／月額33万円+賞与 年収710万円／主任職／月額38万円+賞与 【想定月収】 250,000円ー ※みなし残業代（月30時間分）を含みます。 ※超過分は全額別途支給致します。 【その他】 賞与：年2回 昇給：年1回
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■営業職としてのご経験をお持ちの方 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士の資格保持者 ■富裕層向けの販売営業をお持ちの方 ■普通自動車運転免許 【求める人物像】 ■営業職としての実績を積まれてきた方 ■何事にも諦めずに取り組むことのできる方 ■お客様目線で仕事に取り組んでいただける方
勤務時間	10：00ー18：30（実働7時間30分）※休憩時間60分

休日・休暇	■年間休日107日 ■週休2日制 ※火曜日・水曜日休み（月曜日が祝日の場合は水曜日・木曜日休み） ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■慶弔休暇 ■産前産後休暇 ■育児・介護休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■通勤手当 ■住宅手当 ■退職金制度 ■確定拠出年金 ■資格取得支援制度 ■財形貯蓄 ■人間ドック

会社概要

企業名	株式会社モリモトホールディングス
会社概要	同社は分譲マンションの開発デベロッパーを中核に、一戸建て開発デベロッパー、マンション管理会社、不動産流動化会社の不動産関連企業4社の集合による総合不動産グループです。 専門の違うそれぞれの企業のそれぞれの資産やスキームをグループ内で連環し、バリューチェーンを強化し、同社ならではのシナジーを創出し、グループとしての成長を目指しています。 各ビジネスが良質な社会資本の創出とストックに貢献し、社会的責任を自覚し、社会に評価される企業を目指しています。
設立年	1983年07月
代表者名	森本浩義
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	181 名
住所	東京都千代田区丸の内2-4-1 丸の内ビルディング14階