タイトル	不動産売買営業｜20代で年収1,000万円狙える｜平日11時出社
企業名	株式会社プレディアンス
仕事内容	【業務内容】 自社ブランドの新築戸建てやマンション、リノベーションマンションなど、生活に密着した「お住まい」のご提案を行っていただきます。ヒアリングなどをしお客様のニーズを掘り起こし、物件のご案内をしながら最適なお住まいのご提案をしていただきます。 【具体的な業務内容】 ■お客様のニーズの掘り起こし ■ライフスタイルなどもうかがい最適なお住まいの提案 【担当者コメント】 高額なお買物を任せていただけるやり甲斐や、お客様を幸せにできる喜びを感じられるお仕事です。また、平日は基本的に13時出社で朝の通勤ラッシュも関係ないので、余計なストレスなく仕事に臨め、無駄なく質の高い働き方ができる環境となっております。また、平均年収が1,000万円超えであるため、稼ぎたい方は是非大歓迎です。
勤務地	東京都渋谷区恵比寿1-24-4　ASKビル5F
交通アクセス	JR線・日比谷線『恵比寿』駅 徒歩5分
給与	【想定年収】 300万円ー 【想定月収】 300,000円＋インセンティブ ※入社3か月間保証 ※最低月給25万円+インセンティブ 【その他】 ■昇給：年4回 ※毎月、昇進のチャンスがあります。 ※年齢や社歴による年功序列は一切ナシ。社員の頑張りを最大限評価しています。
雇用形態	正社員

求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■特になし 【歓迎条件】 ■長期キャリア形成のため若年層歓迎 【求める人物像】 ■向上心がある方 ■成長意欲がある方
勤務時間	13：00ー21：00（実働6時間30分／隔週水・木・金）10：00ー21：00（実働7時間／土・日）11：00ー17：00（実働4時間30分／月）※直帰OK！
休日・休暇	■週休2日制（毎週火曜・隔週水曜） ■目標達成休暇：1日 ■夏季休暇：最長8日 ■年末年始休暇：最長8日 ■GW：最長8日 ■有給休暇 ■慶弔休暇
待遇・福利厚生	◆社保完備（労災、雇用、健康、厚生年金保険適用） ◆海外報酬旅行（営業成績優秀者向け／最大年6回のチャンスあり） ◆各種慶弔金制度（結婚、出産、入学、他） ◆住宅補助（貸付金）制度 ◆社員旅行（全員参加。海外・国内年1回） ◆社内レクリエーション（食事会、スポーツ大会、忘年会など） ※上記2つは現在社会情勢に伴い中止、延期もしくは同等の待遇に変更しております。 ◆高率歩合手当（頑張れば頑張った分だけ、毎月のお給料に還元しています） ◆交通費全額支給 ◆宅地建物取引士（資格手当 月3万円支給）

会社概要

企業名	株式会社プレディアンス

https://realestateworks.jp

会社概要	首都圏エリアを中心とした、不動産分譲事業・不動産流通事業・不動産リノベーション事業を展開しています。市場調査から企画立案、販売まで、一連の業務を一貫して行なう不動産のトータルサービス企業です。コンサルティングスキルとマーケティングスキルが融合し、独自の戦略を構築すると共に、新しい視点に基づき事業展開を行なっています。「住まい」を通じ、「人がよろこぶ、人がかがやく。」豊かな未来を創造する企業を目指します。
設立年	2012年06月
代表者名	長谷　真一
資本金	9 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	20 名
住所	東京都渋谷区恵比寿1-24-4 ASKビル5階