| | |
|---|---|
| タイトル | 【関西圏／大阪】売買仲介営業｜反響営業◎資格取得を積極サポート／スキルアップ可◎ |
| 企業名 | 野村不動産ソリューションズ株式会社 |
| 仕事内容 | 【業務内容】<br>売買仲介営業として不動産売買仲介コンサルティングをお願い致します。<br>同社が運営する不動産情報サイト「ノムコム」は業界トップクラスの利用者数を誇り、お問い合わせのあったお客様からご要望を引き出し、買いたいというお客様には最適の物件を、売りたいというお客様には最良の買い手をご紹介していただきます。<br><br>【具体的な業務内容】<br>■「ノムコム」への物件登録<br>■お客様対応<br>■契約書の作成<br>■アフターフォロー<br><br>【担当者コメント】<br>同ポジションでは単なる物件の紹介だけではなく、コンサルとして相続や複雑な権利関係の問題をソリューションを身に着け実践していただきます。<br>不動産流通ビジネスのプロとしてご活躍いただくために、幅広いバックアップ体制を整えています。<br>各種資格取得支援や社内認定制度、実践でのOJT研修などプロフェッショナルを目指す環境が整っており、人材育成に力を入れている企業になります。<br>お客様の様々なニーズにお応えできる、不動産流通のプロフェッショナルとして一から学びスキルアップが出来る環境がございます。 |
| 勤務地 | 関西（大阪・兵庫・京都）、の各部センター<br>※ご自宅からの通勤距離を考慮して配属先を決定いたします<br>▼店舗一覧<br>https://www.nomu.com/branch/ |
| 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】<br>450万円～1,000万円<br><br>【想定月収】<br>220,000円以上<br>※別途、時間外勤務手当、昼食費補助（3,500円）支給。<br>※給与は年齢・能力・経験に応じて決定いたします。<br><br>【その他】<br>■賞与：年2階（6月・12月）<br>■昇給：年1階 |
| 雇用形態 | 正社員 |
| 求める人材 | ■求める人材<br>【必須条件】<br>■大卒以上の方<br>■普通自動車免許をお持ちの方<br><br>【歓迎条件】<br>■不動産売買の経験のある方<br>■宅地建物取引士の資格保有者<br>■金融業界の経験のある方<br><br>【求める人物像】<br>■行動力のある方<br>■コミュニケーションの取れる方<br>■協調性のある方 |
| 勤務時間 | 9：30ー18：10（20時にPCシャットダウン） |
| 休日・休暇 | ■年間休日124日<br>■週休２日制（火曜・水曜日定休。一部店舗、部署は水・日・祝や土・日・祝定休）<br>■年末年始休暇<br>■GW休暇<br>■夏季休暇<br>■年次有給休暇（リフレッシュ休暇、ウィークエンド休暇、ファミリー休暇等）<br>■慶弔休暇 |

| | |
|---|---|
| 待遇・福利厚生 | ■社会保険完備<br>■PC 20時にシャットダウン<br>■各種研修制度<br>■財形貯蓄<br>■持株制度<br>■確定拠出年金制度<br>■ミリオン 等<br>■健保組合直営保養所有<br>■契約保養所有<br>■スポーツクラブ利用割引制度<br>■社内公認団体／野球（首都圏・関西圏）、サッカー（首都圏・関西圏）、ランニング<br>■休日保育費用一部負担制度 |

## 会社概要

| | |
|---|---|
| 企業名 | 野村不動産ソリューションズ株式会社 |
| 会社概要 | 2000年に野村不動産株式会社の流通部門が分離して設立。野村不動産で築き上げられた『野村ブランド』をベースとし、業務において顧客に信頼され喜ばれることを企業理念としている。そのための顧客情報を収集するツールとして、「ノムコム」という不動産情報サイトを用いたIT戦略を業界各社に先駆けて行い、地位を確立している。また、住宅流通事業において「野村の仲介＋(PLUS)」という直営店を全国に展開し、お客様に質の高いサービスを提供している。 |
| 設立年 | 2000年11月 |
| 代表者名 | 日比野 勇志 |
| 資本金 | 1,000 百万円 |
| 上場／非上場 | 非公開 |
| 従業員数 | 2036 名 |
| 住所 | 東京都新宿区西新宿1丁目26番2号　新宿野村ビル26階 |