タイトル	投資用不動産営業｜100%反響営業｜フルフレックス｜未経験可◎
企業名	株式会社TAPP
仕事内容	【業務内容】 資産運用全般に興味をお持ちのお客様に対して、同社の強みである投資用不動産の提案を行っていただきます。 【具体的な業務内容】 ■オンラインウェビナーでのお客様対応や個別コンサルティング業務 ■お客様との日程調整、ご提案に向けた提案資料準備 ■関心を持ってくださったお客様へのご提案、ご相談対応 ※経験や希望に応じて、フィールドセールスの領域でも活躍できます。 【担当者コメント】 不動産投資を通して資産づくりを支援する同社は、コンサルティングとテクノロジーを活用したビジネスモデルで事業を展開しています。 従来、不動産業界はアウトバウンド(テレアポ、飛び込み等)で顧客集客を行っていましたが、 完全インバウンド集客(WEBマーケティングの活用)を確立したことで、その結果5期目にして120億円を目指すまでの成長を実現してきました。 今後はマーケティングオートメーションによる実務効率化、salesforceを活用したAIによるKPI改善などを実現し、 業界内に『新しい基準』を生み出していきます。 今回募集の投資用不動産営業は、お客様に寄り添い不安な点をひとつずつ解消し信頼関係を構築し、 物件を購入いただいたオーナー様限定の勉強会や交流会、オフィスに招いての感謝祭も開催するなど長期にわたってお付き合いをしていきます。 映像研修や知識テスト等、コンサルティングに必要な知識はすべて研修で学ぶことが可能ですので、 業界未経験の方でも入社後1ヵ月以内に契約獲得が可能な体制が整っています。 2年連続ベストベンチャー100選出されるなど、創業4年で売上100億円規模と顧客に選ばれる不動産×ITの企業でご活躍いただける方を歓迎いたします。
勤務地	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス6階

交通アクセス	各線『品川』駅 徒歩9分
給与	【想定年収】 300万円～1,500万円 【想定月収】 250,000円～1,250,000円 ※インセンティブ含む ※経験・能力・スキル等を考慮の上、決定いたします。 【その他】 ■試用期間・あり（3か月間）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■マネジメント経験1年以上 ■業界未経験の場合：販売または金融商品の営業3年以上（BtoC営業かつ金融商品） 【歓迎条件】 ■宅地建物取引士の資格保有者※持っていなくても問題ありません。 ■不動産業界に挑戦したい方 【求める人物像】 ■スピード感もって働ける方 ■意思決定力を持っている方 ■主体的に動ける方
勤務時間	＜フルフレックスタイム制導入：1日の標準労働時間／8時間＞ ■フレキシブルタイム5：00ー22：00 ※週休2日のシフト制
休日・休暇	■完全週休2日制（月・金） ■年間休日123日 ■特別休暇（月1ー2日） ■年末年始休暇 ■有給休暇※5日以上の連続休暇が取得可能です。 ■産前・産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇

待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■住宅手当：最大4万円（支社により異なる） ■資格手当(宅建取得で手当プラス2万円/月) ■健康診断 ■産前休業／出産予定日の6週間前（双子以上の場合は14週間前） ■産後休業／出産の翌日から8週間は就業不可 ■育児休業制度／労働者が原則として1歳に満たない子を養育するためにする休業 ■希望の書籍購入支援 ■セミナー、勉強会参加支援

会社概要

企業名	株式会社TAPP
会社概要	投資用不動産を中心に資産形成を支援する2016年に設立された不動産ベンチャー企業。WEBマーケティングとWebセミナーを活用し急成長を遂げており、株式上場を目指しています。国内だけではなく、海外投資家向け事業やマンスリーマンションも展開し、不動産販売だけでなく賃貸管理も提供。今後はマーケティングオートメーションを活用した業務効率化や、Salesforceを利用した人工知能によるKPIの向上などを実現し、業界標準を革新していく予定です。
設立年	2016年11月
代表者名	山地 学
資本金	100 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	178 名
住所	東京都港区港南1-2-70 品川シーズンテラス6階