タイトル	【東京】買取再販営業／メンバー採用／充実の福利厚生◎完全週休2日制
企業名	株式会社AlbaLink

仕事内容

【業務内容】
訳あり物件・トラブル物件なども買取を行う同社にて、仕入れから販売までを担当いただきます。
様々な物件を扱うため、問題解決力が必要で、営業力がに身につきます。

【具体的な業務内容】
■不動産取得：
・お問合せ顧客対応
・社内決裁対応
・取得物件の管理対応
・関係企業の管理
・不動産オーナー対応
・電話やメールの反響対応
・売主様のお悩みをヒアリング
・物件調査
・買取金額の提示
・買取の契約・決済

■販売業務
・問題点の解消
・再生・バリューアップ
・販売資料の作成
・販売戦略の策定
・販売の契約・決済

【担当者コメント】
同社は、不動産買取業と共有持分買取事業、事故物件買取業、空き家買取事業、再建築不可物件買取事業を行っております。中でも買取再販事業については、権利関係が複雑な戸建や工場や山等々不動産であれば全てが対象になりますので、営業力がつく環境になっております。また、代表がWEBマーケティングをやっており、営業マン1名あたり30ー40件ほどの反響を振り分けられ、且つ営業事務に役所調査、物件販売準備は営業事務と相談しながら進められますので、新規開拓などなく、折衝業務に集中できます。
支店長になれば、3名～5名のマネジメントを行いつつ、部長陣ともコミュニケーションを取り、現場と幹部の考え双方のバランスを取り業務を

勤務地	【東京本社】 東京都江東区富岡2-11-18 リードシー門前仲町ビル6F
交通アクセス	東京メトロ東西線『木場』駅 徒歩4分 各線『門前仲町』駅 徒歩5分
給与	【想定年収】 360万円ー＋賞与 【想定月収】 290,000円～300,000円 ※経験者：30万円　未経験：29万円 ※上記には固定残業代（40時間分）が含まれます。 【その他】 ■年収例： ・35歳男性（東京本社）800万円　不動産業界未経験で入社 ・26歳男性（支店長職）960万円　不動産歴4年で入社 ・31歳男性（東京本社～支店配属）1,000万円不動産歴5年で入社 ■試用期間：3ヶ月 ■昇給：年2回（1月、8月） ■賞与：年2回（2月、7月）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■不動産業界営業経験目安2年以上 ■宅地建物取引士 【歓迎条件】 ■不動産仲介営業経験 【求める人物像】 ■営業力をつけたい方 ■全国支店拡大中なので支店長の右腕になれる人 ■意欲的な人
勤務時間	10：00ー19：00

休日・休暇	■年間休日125日以上 ■完全週休2日制（水・日、火・土※月によって変動） ■休日出勤の場合振替休日取得 ■夏季休暇 ■年末年始休暇 ■GW休暇 ■有給休暇 ■特別休暇（年間最大で8日間付与） ■慶弔休暇
待遇・福利厚生	■社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金） ■交通費支給（上限3万円） ■育児休暇 ■時間外手当（※40時間を超える時間外労働分の割増賃金は追加で支給） ■近距離手当（月3万円まで）※社内規定あり ■宅建手当：1万円／月 ■全席デュアルディスプレイ完備 ■ミネラルウォーター飲み放題 ■社員旅行″

会社概要

https://realestateworks.jp

企業名	株式会社AlbaLink
会社概要	空き家を中心とした訳あり不動産の買取再販事業をメインビジネスとし、「自他ともに認める業界”No.1”を目指す」という企業理念のもと、不動産の買取再販事業を展開。「訳あり物件」を専門に買取りを行い、独自のノウハウや専門家への協力を仰ぎながら、対象物件の「訳」の部分を解決・解消し、販売を行っています。また、従来の不動産買取再販事業者と異なり、自社のWEBメディアを活用し、地域を限定しない、日本全国を対象とした効率的な営業活動によって物件の円滑な流動化を可能にしています。
設立年	2011年01月
代表者名	河田　憲二
資本金	24 百万円
上場／非上場	Tokyo Pro Market
従業員数	49 名
住所	東京都江東区富岡2-11-18 リードシー門前仲町ビル6F