タイトル	【不動産売買仲介◎課長候補】36年の実績/TokyoProMarket上場
企業名	株式会社Livenup Group
仕事内容	【業務内容】 投資用不動産を中心とした売買仲介営業で、将来的にはマネージャーとしてチームメンバーを導いて頂きます。顧客対象は専属のWEBチームがポータルサイトへ物件を掲載し、そこから反響のあったお客様です。当初はプレイヤーとして成果を出して頂きつつ、会社・既存マネージャーの支援のもとご自身のチームを組成してください。 【具体的な業務内容】 ■プレイヤー業務：不動産仲介の販売（主に反響営業） ■マネージャー業務：メンバーの育成及びパフォーマンス管理 【担当者コメント】 同社Footworkはこれまで町田市に拠点を置き、一都三県（特に東京・神奈川を中心に）で個人向け投資用不動産の仲介を軸とし、 紐づきで獲得する賃貸管理を展開し管理戸数を増やしてまいりました。 「ハートワーク、ヘッドワーク、フットワーク」を社訓とし、お客様の豊かな生活の実現をお手伝いと笑顔を頂くことを喜びと感じ、 心を込めて誠心誠意（ハートワーク）、機転を効かし（ヘッドワーク）、迅速に行動（フットワーク）していく事をモットーとしております。 今回の募集は、投資用不動産売買仲介営業担当で、チームメンバーと信頼関係を築き目標を達成出来る方を募集します。飛び込み営業・ノルマはありませんが目標を設定していただきます。稼ぎたい・経験値を上げたいという向上心のある方、やる気のある方大歓迎です！研修制度も充実しているので、安心して業務に取り組めます。
勤務地	東京都町田市森野1-12-3
交通アクセス	■小田急線『町田』駅徒歩2分 ■JR線『町田』駅徒歩3分

給与	【想定年収】 1,000万円ー1,200万円 固定給480万円/年＋インセンティブ 【想定月収】 833,333円ー1,000,000円 【その他】 ■試用期間：3ヶ月
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■不動産売買仲介営業経験者（2年以上） ■チームメンバーとの良好な関係が築けるコミュニケーション・マネジメント能力 ■部下の育成力 【歓迎条件】 ■チーム目標を設定し、それを管理する経験（KPI管理等） ■（売買仲介以外の）不動産営業経験者 ■不動産関係資格（宅建・設計等） ■ピープルマネジメントへの興味 ■一般的なエクセル,ワードスキル ■自動車運転免許（運転歴1年以上） 【求める人物像】 ■稼ぎたい・経験値を上げたいという自身の向上心のある方 ■目標に対してチームを纏める管理能力と責任感、コミュニケーション能力のある方 ■明るく元気、清潔感がある
勤務時間	9：00ー18：00
休日・休暇	■完全週休2日制（火・水） ■夏期休暇 ■年末年始休暇

待遇・福利厚生	■社会保険 ■雇用保険 ■労災保険 ■厚生年金 ■営業として適切な服装・髪型であれば原則自由 ■宅地建物取引士資格手当（3万円）

会社概要

企業名	株式会社Livenup Group
会社概要	「需要は多いが供給が極めて少ない希少性の高い不動産の供給」という経営理念に基づき、恵比寿、白金、中目黒など、ハイクラスエリアを中心に新築戸建・投資用アパートの開発やリノベーション事業を展開する中堅デベロッパー。需要と供給のバランスが崩れた人気の高いエリアにおいて、「人気のアドレス」に 「快適な住まい」を提供し続けている。2019年7月には東京証券取引所TOKYO PRO Market市場に上場を果たしており、今後の事業拡大が期待される。
設立年	2003年04月
代表者名	松山 僚佑
資本金	10 百万円
上場／非上場	Tokyo Pro Market
従業員数	13 名
住所	東京都港区三田一丁目4番28号 三田国際ビル24階