タイトル	企画営業【埼玉】｜土地の仕入～販売・未経験歓迎◎完全週休二日制・飯田グループ
企業名	アイディホーム株式会社

仕事内容

【業務内容】
用地仕入れから住宅の企画・販売促進まで幅広い業務をご担当いただきます。
入社後は、不動産仲介会社へ自社物件の紹介から始め、経験に応じて用地の仕入れや企画に携わっていただきます。

経験やご希望に合わせて業務を任せていくので、未経験の方もご安心していただけます。

土地の取得から設計、施工までを自社で行うことでクオリティの高い一戸建てを適正価格で提供し、

お客様から高い評価を得ることが出来ています。

【具体的な業務内容】
■情報収集～マーケティング
用地を仕入れるために、不動産仲介会社や不動産物件情報サイトから情報を収集。
良い用地が見つかったら、立地条件・周辺環境をくまなく調査し、役所へ行って規定を確認します。その後、販売に向けた大まかな計画書を作成します。
■用地仕入れ
間取りプランや価格などを記載した事業計画書を上司に提出し、決裁が下りれば用地を買い付けます。
企画が通るまでは最短1日。複数の住宅を建てられる大きな用地の場合でも数日と、決裁スピードが速いことが特徴です。
■商品企画
社内の設計担当と一緒に、立地・価格帯などを踏まえながらアイデアを盛り込んで、住宅の設計プランを作成します。
「南道路だったら～」「角地だったら～」というような過去の成功事例が社内に豊富なので、プランを検討しやすいです。
用地の仕入れと並行して仲介業者へ販売を案内し、早期に契約がまとまれば、お客様の意向を住宅の仕様に反映させることもできます。
■商品販売
仲介会社に住宅を販売していただいた後は、住宅の引き渡しにも立ち会い、設備説明などを担当します。

【担当者コメント】

勤務地	埼　玉：大宮店、所沢店のいずれか
交通アクセス	最寄り駅：配属先によって異なる
給与	【想定年収】 450万円～750万円 【想定月収】 290,000円～※宅建あり 260,000円～宅建なし ※経験、年齢、前職給を考慮し決定いたします。 【その他】 ■人事考課：年1回 ■賞与：年2回（夏季・冬季）※業績連動型 ■年収例 　課長：750万円　/　係長：600万円　/　主任：520万　/　一般職：400万
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■営業経験のある方 ■普通自動車運転免許 【歓迎条件】 ■不動産業界の営業経験のある方 ■マネジメント経験のある方 ■宅地建物取引士の資格保有者 【求める人物像】 ■安定基盤のある会社で、着実にスキルアップしたい方 ■既存の商品やプランを売るだけでなく、企画から関わりたい方
勤務時間	9：00ー18：00

休日・休暇	■完全週休2日制（火・水） ■115日※計画年休5日を加えると120日 ■年末年始休暇 ■夏季休暇 ■慶弔休暇 ■有給休暇 ■産前・産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇 ※有給休暇は計画年休（年5日）のほか、GW期間・夏季休暇の前後、各自の誕生日の前後での取得を推奨しています。

待遇・福利厚生	■社会保険完備 ■資格手当（複数保有の場合月5万円上限）：宅地建物取引士（月3万円）、1級建築士（月2万円）1級建築施工管理技士（月1万円）、2級建築士（月1万円）、2級建築施工管理技士（月5千円） ■交通費（上限月5万円） ■時間外手当（実働時間に応じて100％支給） ■扶養手当（子ども1人につき：月1万円） ■各種社内イベント・セミナー・研修 ■グループ従業員持株会 ■定期健康診断 ■福利厚生倶楽部会員制度 ■オフィス内禁煙・分煙 ■育児時短勤務制度 ■資格取得奨励金 ■慶弔見舞金 ■自社物件購入制度 ■社宅制度 ■退職金制度

会社概要

企業名	アイディホーム株式会社

会社概要	2013年に飯田グループホールディングスの一員となった当社は、戸建分譲事業「リナージュ」や注文住宅事業「リナージュ・プラス」など自社ブランドを展開しています。主要な事業として、戸建住宅の分譲からリフォームまで幅広く網羅し、「低価格×高品質」の理念のもと、お客様の夢の実現に取り組んでいます。2014年には売上高1,000億円を達成しており、住宅をただ販売するハウスメーカーではなく、「業務のアウトソーシング」、「DXの推進（システム導入）」など、事業を拡大していく予定です。
設立年	1995年09月
代表者名	兼井 雅史
資本金	879 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	749 名
住所	東京都武蔵野市中町1丁目17番4号