タイトル	【四国エリア】営業【自社ブランドマンション／提案営業】チーム営業／総合ディベロッパー
企業名	株式会社タカラレーベン
仕事内容	【業務内容】 《不動産営業》としてタカラレーベンブランドのマンション・ 住宅の提案営業をお任せいたします。 マンションギャラリー（モデルルーム）に常駐し、同社が手掛ける 自社ブランドマンション販売をお願いいたします。 5～6人のチーム制で1棟のマンション・住宅の販売を目指している ため、チームで目標達成に向け業務に取り組んでいただきます。 【具体的な業務内容】 ■モデルルームに常駐して接客・資金計画・契約締結 ■エリアの調査及び集客活動 【担当者コメント】 同社は国内トップクラスの実績を誇る「不動産総合デベロッパー」 になります。マンション／戸建の用地取得から商品企画～販売まで 自社で一貫して手掛けており、自社ブランドマンションである 《レーベンブランド》を展開しています。 クオリティの高い物件となり、お客様からも高評価をいただき、 現在も販売棟数を伸ばし続けています。 同ポジションにおいても販売商品に自信を持って提案することが でき、お客様の声をしっかりと反映した物件を販売して頂きます。 個人プレーではなくチームプレーで販売を手掛けていくことも 魅力となっており、チームに目標が設定され、ゴールに向かって チームで取り組んでいただきます。 チームメンバーと共に目標達成を目指し、辛いときは支えあうことが 出来る、チーム制ならではの成長や達成感が同ポジションの魅力です。
勤務地	全国各地のマンションギャラリー ※初期配属地は近畿、九州、四国エリアを想定しております ※現在販売中の物件についてはこちらをご覧ください→https://www.leben-style.jp/search.html?
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】 424万円ー900万円 ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 353,333円ー750,000円 【その他】 ■賞与：年2回（年4ヶ月分） ■昇給：年1回 ■営業歩合：あり（契約1件あたり） ※職務手当 一般社員：9千円/月、主任：1.2万円/月、係長：2.1万円/月　など ・営業達成歩合（契約1件あたり） 源泉契約：5万円（所属部署月次ノルマ未達成の場合：4万円） 非源泉契約：2万円（所属部署月次ノルマ未達成の場合：1万円） ・借上社宅制度あり ・別途、時間外手当全額支給
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■35歳迄の方 ※長期勤続によるキャリア形成を図るため 【歓迎条件】 ■営業経験をお持ちの方 ■宅地建物取引士の資格保持者 【求める人物像】 ■フルマラソン完走」／「毎月2冊以上本を読む」など、一度やる！と決めたらやり切る方 ■「〇〇が相手だとつい話しすぎちゃう」とよく言われる方 ■「まずはマネージャー、ゆくゆくは本部長や役員を目指す！」という向上心をお持ちの方 ■個人プレーより、チームプレーの方がやる気が出る方
勤務時間	9：30～18：00（実働7時間30分）※休憩時間60分

休日・休暇	■年間休日120日 ■完全週休2日制 ※火曜日＋水曜日または木曜日休み ※会社指定カレンダーによる ■年末年始休暇 ■夏期休暇（9日連続休暇（有給含む）） ■年次有給休暇 ■特別休暇 ■慶弔休暇 ■産前産後・育児休暇 ■介護休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険 ■交通費全額支給 ■みなし残業手当(法定内残業10時間) ■時間外手当 ■役職手当 ■資格手当(CISA、CISSP、システム監査技術者、情報処理安全確保支援士、CBAP、ITストラテジストなど) ■子ども手当 ■持家制度(自社物件購入の場合、購入金額の0.05%を10年間支給) ■保養所 ■退職金制度 ■受動喫煙対策あり（オフィス内禁煙）

会社概要

企業名	株式会社タカラレーベン
会社概要	自社で建築した分譲マンションを中心に不動産の売買を行う。太陽光発電を取り入れている点や耐震性および耐火性の高い建物が特徴。また、不動産仲介ネットワークの「ミニミニ」のFC店として賃貸物件の仲介を手掛ける。その他、不動産コンサルティングや不動産管理も請け負う。
設立年	1989年08月
代表者名	秋澤 昭一
資本金	400 百万円
上場／非上場	非公開

従業員数	550 名
住所	東京都千代田区丸の内1-8-2