タイトル	【愛知県】企画提案営業【収益目的／マンション提案】生活総合企業／無借金経営◎
企業名	生和コーポレーション株式会社
仕事内容	【業務内容】 《企画提案営業》として、収益目的の為のマンション提案営業を お任せいたします。 お客様の殆どは、経営者などの富裕層がメインとなっており、 相続・税金対策ではなくビジネス目的のお客様となっております。 元ゼネコンとしての技術力・商品力を存分に活かしていただき 賃貸アパート・マンション・収益不動産建築・事業企画提案を行い お客様に対して満足度の高い提案を行っていただきます。 【具体的な業務内容】 ■オーナー様との信頼関係構築（定期訪問など） ■オーナー様のニーズヒアリング ■事業企画の立案および提案 ■賃貸マンションの建築・経営プラン提案 ■契約業務全般 【担当者コメント】 同社は土地活用51年・10万戸超の実績を誇っており《土地資産活用》 のプロフェッショナル集団として成長を続ける生活総合企業です。 設立以来、無借金経営を続けており、設立から50年増収を実現して います。財務基盤も良好かつ成長企業となっており、これからの 更なる成長も見込めます。 同ポジションでは業界経験不問となっており、入社後は安心の研修制度 が整っておりますので、業界未経験者でも活躍できる環境です。 入社後数年間は上司が商談のサポートに入ってくれるため、 0JTにより初心者でも必ず成果が出せるようになっています。 成果に応じた報酬制度もあり、1棟販売ごとにインセンティブ発生し、 社員の中には1棟で1,000万以上獲得する営業職もいます。 優れた財務基盤の元で、腰を据えて勤務できる環境が整っています。
勤務地	愛知県名古屋市中村区太閤3丁目1-18

交通アクセス	各線『名古屋』駅 徒歩5分
給与	【想定年収】 320万円ー1,000万円 ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 280,000円～400,000円 （月収内訳） 基本給：160,000円～ 固定残業代（月75時間分）：60,000円～ ※超過分は全額別途支給致します。 諸手当：30,000円～100,000円 【その他】 ■インセンティブ：あり ■報奨金：あり（成績優秀者に支給） ■試用期間：3ヶ月（勤務条件・待遇に変更なし）
雇用形態	正社員
求める人材	■求める人材 【必須条件】 ■営業経験をお持ちの方（業界不問） 【歓迎条件】 ■ファイナンシャル・プランニング技能士の資格保持者 ■宅地建物取引士の資格保持者 【求める人物像】 ■明確な実績評価で大きな成果・報酬を得たい方 ■継続的な「努力・工夫」ができる方 ■一定期間集中して挑戦できる方
勤務時間	9：00～18：00（実働8時間）※休憩時間60分

休日・休暇	■年間休日120日 ■完全週休2日制 ※月曜日・日曜日・祝日休み ※月1日程度の月曜出勤日有り ■夏期休暇 ■年末年始休暇 ■有給休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■通勤交通費支給 ■社宅・寮あり ■各種報奨金制度あり ■資格取得講座割引制度あり ■表彰制度 ■社内異動制度 ■人材育成プログラム

会社概要

企業名	生和コーポレーション株式会社
会社概要	建設・不動産・コンサルタント・金融を核とした事業展開を行う同社。グループ全体でワンストップで建設サービスを提供し、顧客満足を追求しており、オーダーメイド設計にてグッドデザイン賞も複数回受賞しています。また、「16年連続賃貸マンション完工戸数ランキングNo.1」の他にも「建築・不動産会社で働きたい会社No.1」と多方面で高い実績を残しております。これまでに累計110,000戸超の実績を持ち、健全な賃貸経営を提供し続けています。
設立年	1971年04月
代表者名	黒田 英之
資本金	2,000 百万円
上場／非上場	非公開
従業員数	2100 名
住所	東京都千代田区神田淡路町1-3 生和淡路町駅上ビル