タイトル	売買仲介営業【ベストな住まいのご提案◎】未経験者可／若手社員活躍中◎
企業名	株式会社メルディア
仕事内容	【業務内容】 《売買仲介営業職》としてご活躍いただきます。住宅購入をお考えのお客様に対して、最適な住宅を提案していただき物件契約まで一貫した流れをお任せいたします。自社ブランド「メルディアの家」を中心とした提案を行っていただきますが、お客様目線を大事にしていることから自社グループ物件だけでなく、他のハウスメーカー・ビルダーから情報を集め、自社ブランド以外の物件のご提案も実施していきます。 【具体的な業務内容】 ■売買仲介営業（BtoC） ■住宅購入をお考えのお客様に対して最適な住宅のご提案 ■他のハウスメーカー・ビルダーからの情報収集や繋がりの構築 ■物件見学希望のお客様に対しての物件案内 ■住宅ローンのご提案 【担当者コメント】 同社は東京都新宿区に本社を構える不動産販売会社になります。オープンハウスグループの100%子会社として「同じ家は、つくらない。」 を理念に掲げ、分譲住宅の生産・販売／注文住宅請負／分譲マンション事業／投資用アパート事業なども手掛けています。東証プライム上場グループ会社として売上は1,442億円を超えており、現在は第二創業期に突入しています。従業員数は1,100名を超え、2024年度についても更に従業員を増員し、更なる事業拡大を計画中となっています。家づくりにこだわりを持ちながら自社ブランド「メルディアブランド」を確立させており、お客様のことを第一に考えたオンリーワンの家づくりを行っています。同ポジションでは《売買仲介営業》として、未経験者からでも活躍できる環境が整っています。▪社後は多岐に渡る同社独自の映像授業や上▪・先輩によるロールプレイングなどを交えながら成長頂ける機会を準備しておりますので、他業種で活躍されてきた方でも一から学び成長できる職場環境になります。
勤務地	愛知県名古屋市中区丸の内1丁目9番11号 丸の内伏見通ビル1F
交通アクセス	市営地下鉄桜通線『丸の内』駅 徒歩3分

給与	【想定年収】 ４２０万円～＋インセンティブ ※経験・スキルを考慮し、規定により決定します。 【想定月収】 ３００,０00円～ ※固定残業代（月45時間分：,74,500円）を含みます。 ※超過分は全額別途支給致します。 【その他】 ■賞与：年2回（6月・12月） ■インセンティブ：あり ■昇給：年1回 ■年収例： 部長　年収1500万円 /32歳 /▪給80万円+賞与２回 課長　年収1000万円 /29歳 /▪給50万円+賞与２回 主任　年収600万円 /25歳 /▪給35万円+賞与２回 社員　年収400万円 /22歳 /▪給30万円+賞与２回
雇用形態	正社員
求める人材	【必須条件】 ■普通自動車免許（AT限定可） 【歓迎条件】 ■高額商品や無形商材など異業界の営業、販売サービスでのご経験をお持ちの方 ■建設・不動産業界で営業経験をお持ちの方 【求める人物像】 ■どんなことにも前向きに取り組むことができる方 ■仕事に対する「熱意」と「素直さ」をもった方
勤務時間	9：30～18：30（実働8時間）※休憩時間60分

休日・休暇	■年間休日110日 ■完全週休2日制 ※火曜日＋水曜日休み ■年末年始休暇 ■夏期休暇 ■年次有給休暇 ■産前産後休暇 ■育児休暇 ■介護休暇
待遇・福利厚生	■各種社会保険完備 ■資格手当（宅地建物取引士：月10,000円） ■社内表彰制度 ■確定拠出型年金制度 ■交通費支給（月20,000円まで） ■スマートフォン、ノートパソコン貸与 ■定期健康診断 ■インフルエンザ予防接種補助 ■住宅購入支援制度（上限200万円）

会社概要

企業名	株式会社メルディア
会社概要	1993年9月に設立以降関東一都三県を中心に商圏拡大に加え、住宅関連事業を中心に海外事業やホテル事業と住宅総合生産グループとしての拡大を続けてきた。グループのコア事業である戸建分譲住宅では首都圏・中京圏・関西圏を中心に年間２千棟を超える住宅を供給している。
設立年	1993年09月
代表者名	菊池 健太
資本金	1,340 百万円
上場／非上場	非公開

従業員数	669 名
住所	東京都新宿区西新宿1-25-1 新宿センタービル32F