

## 4月給与1位609万円。平均月収105万円の不動産営業

正社員 未経験者歓迎 NEW

株式会社NITTO 企業ページ

掲載期間：yyyy/mm/dd (水) ~ yyyy/mm/dd (火)

応募ページへ

気になる

求人情報

会社説明会情報

募集要項 リクナビNEXTの取材から 採用企業情報 この求人への応募について

### 4月給与/1位609万！2位555万！ 平均月収105万円！80%が未経験入社！



4月に新卒で入社し、初月で53万円を獲得。  
社会経験のなかった私でしたが、  
業界トップクラスの給与を実現できました。

私が自分でも驚くほどの給与を作れたのは  
指導してくださる先輩営業、  
書類作成等をサポートしてくれる事務員がいるから。

不動産業界では営業が売主より売却依頼を受け、  
複雑な書類を作り、売却取引までの作業するのが一般的ですが、  
NITTOはパンフレットの作成や売買事例の取得を事務スタッフが、  
また契約書類の作成や取引の立会いは法務スタッフが、  
それぞれ作成及び立会いする仕組みになっており、営業は電話営業だけに  
専念するのが特徴。

営業は電話での売却提案だけに集中すれば良いので、  
売主との対話に専念することで

未経験入社初月で289万円の給与を手にした中途社員もいます。  
新卒初任給53万円の私は「これで満足してはダメだ」と  
さらに覚悟を決めて仕事に臨むようになりました。

営業社員の平均月収は105万円。  
4月の最高給与は609万円、2位555万円、3位374万円です。  
さらに49%の営業が入社半年以内に月収100万円以上を達成。  
過去には最高月収1270万円を達成した社員もいます。

また、今年からは課長の給与制度も変更になりました。  
課全体の成績をあげるか、自分の売上を伸ばすか、  
自分も課も成績をあげて目標を達成するか…  
いずれの方法でも高い給与を手にすることができます。

実際、私の課長は売上が268万円だったにも関わらず  
メンバーの売上が高かったため、  
4月の月収は374万円を獲得しました。

営業に欠かせないマンションオーナーの名簿は87万6328件。  
売却を検討中のお客様は2000名を超えており、  
ベテラン営業がオーダーした新規名簿が、  
月1万8000~2万件のペースで追加されます。  
アプローチ先が枯れないため、営業成績は上がり続けます。

また、NITTOには3億円をかけて完成した教育システムがあり、これを活用することで未経験でも電話営業のスキルを磨くことができます。頑張れば頑張るほど、自分が想像もしていなかった給与が手にできる。それが、NITTOで働く魅力の一つです。

◆営業/山口（入社1ヶ月）



毎月、成績優秀者の豪華食事があ  
ります。



平成25年11月に移転した大阪梅田の  
自社ビル。グランフロント近くの好  
立地！



フロア全体に広がるオフィスは解放  
感いっぱい、仕事しやすい環境  
です。

## 募集要項

投資用マンション売買の仲介事業で業界屈指の実績を誇るNITTO。平成28年1月～12月度支給分の営業の平均月収105万円・平均年収1260万円(平均月給47万円+歩合)。成果がストレートに待遇に反映される高い給与還元率！高待遇・高収入を得られる環境です。

仕事の内容	<p>「売れない」「維持できない」などオーナーの課題を丁寧にヒアリングし、解決する仕事です。</p> <p>【具体的には】 主な対象は、投資用中古ワンルームマンションのオーナー。投資用ワンルームマンションは、バブル期に急増しましたが、現在ではスムーズに運用できていないケースが多発しています。「空室が埋まらない。家賃の滞納で困っている。改装工事が高い」そうしたオーナーの悩みを解消。</p> <p>【仕事の流れ】 ◎ヒアリング 87万6328件の名簿に対して、「お客様第一主義」を徹底したヒアリング。オーナーの立場に立ち、問題を聞いていきます。 ↓ ◎解決策を提案 ヒアリング内容を基に解決策や売却価格を決めていきます。 ↓ ◎契約 早ければ即日契約というケースも。契約書類は専門スタッフが作成するので安心。慣れるまでクローージングは先輩や上司がサポートします。</p> <p>【入社後の指導】 投資用マンションについてや、利回りの計算の仕方など基礎知識を学習。その後も上司や先輩が実践的にフォローします。</p> <p>【チーム制の営業】 3～5名でチームを組み、協力し合って目標に向かう体制。新人もチームのメンバーがサポートし、支えます。</p>
求めている人材	<p>学歴不問 営業経験も不動産業界の経験も必要なし。未経験者大歓迎！</p> <p>【具体的には】 営業の80%が知識ゼロ・経験ゼロからのスタート。 以下のような方を歓迎します。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>◎プロ意識を強く持ち、世間話から本題に入っていける方</li><li>◎誰にも負けない熱意で高い志を持ち、日々改良改善ができる方</li></ul> <p>※「絶対にNITTOで働きたい!!!」という方のみ採用します。</p>
勤務地	<p>大阪市・神戸市</p> <p>【本社】大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル（自社ビル） 【神戸事業所】神戸市中央区二宮町4-7-5（自社ビル）</p>

◎勤務地は希望を考慮。

→リクナビNEXT上の地域分類では……  
大阪市、神戸市

【交通手段】

- ◎本社  
・ 阪急「梅田」駅、徒歩6分
- ◎神戸事業所  
・ JR「三ノ宮」駅、徒歩5分

給与	月給22万円+歩合給 ※試用期間中(2ヶ月/契約社員)は月給20万円 (試用期間中も歩合給は支給)  【年収例】 3844万円/入社3年目/月給116万円+歩合(26歳) 2961万円/入社3年目/月給83万円+歩合(26歳) 2768万円/入社3年目/月給95万円+歩合(31歳) ※全て平成27年実績
勤務時間	10:00~21:00(実働6.5時間)
休日・休暇	週休2日制(水曜+他月2日) ※規定による 夏季 年末年始 GW 有給
待遇・福利厚生	昇給随時 社会保険完備 交通費支給(規定による) 寮・社宅完備  ◆3ヶ月に1回、成績優秀者が行先を決める褒賞旅行 (平成28年9月はグアム島、12月はタイ、平成29年3月は福岡へグルメ旅行へ行きました。6月はセブ島へ行きます。)  ◆営業トップ賞・食事会といった各種報奨制度有
各給与の算出について	<4月給与例> 1位/月収609万円(月給44万円+歩合)※51歳 2位/月収555万円(月給39万円+歩合)※24歳 3位/月収374万円(月給26万円+歩合)※35歳  <入社初月~3ヶ月目の過去最高月収> 入社初月・月収289万円(月給20万円+歩合) 2ヶ月目・月収396万円(月給251万円+歩合) 3ヶ月目・月収499万円(月給213万円+歩合)  <未成年の最高年収例> 1339万円(月給63万円+歩合)※入社2年目・19歳  <新卒1ヶ月目入社の月収> 月収53万円(月給39万円+歩合)※22歳  <過去最高の月収例> 月収1270万円(月給108万円+歩合)※25歳

[応募ページへ](#)

[気になる](#)

リクナビNEXTの取材から





## ～同僚の皆さまに聞いてみました～

### ●飛躍できる会社

日々愚直に熱意・挑戦・執念を持って電話営業できる人は、未経験でも上司及び法務スタッフ、営業事務のバックアップにより、高給与を作れるシステムです。経験が無くても、成長したいという熱意があれば、営業ノウハウや不動産知識をどんどん吸収できる環境を整備しました。

— 第五課  
課長 井上

## ～職場環境・風土について～

平成25年11月に本社ビルを梅田に購入し、新たなスタートを切ったNITTO。今後はさらなる事業拡大を行っていきます。NITTOでは、創業者と近い距離で働くことができ、創業者の営業ノウハウの全てを吸収できます。創業者は20歳から不動産営業一筋で、28歳で億の収入がありました。稼ぐための秘訣は創業者自ら直接、指導します。充実した教育環境だからこそ、入社初月でも月収289万円を獲得した営業がいます。



事務スタッフが書類作成をサポートしてくれるので電話営業に専念できます。



みんなで頑張り。みんなで競い合う。だから前向きに取り組むことができます。



成績優秀者は年4回、豪華旅行に行けます！

## 採用企業情報

会社説明会を開催中！ぜひご参加ください。

[会社説明会情報](#)

### 株式会社NITTO

設立	2011年8月1日
代表者	塩塚 隆利
資本金	9900万円
売上高	55億2586万円 (2016年実績)
従業員数	43名
事業所	【本社】大阪府大阪市北区芝田2-9-18 【神戸事業所】兵庫県神戸市中央区二宮町4-7-5
業種	不動産/その他不動産・建設系
事業内容	不動産売買の仲介<免許> 宅地建物取引業者免許 大阪府知事 (2) 第56059号

## この求人への応募について

応募方法 応募フォームよりエントリーしてください。  
即日選考のうえ、追ってご連絡いたします。

リクナビNEXTにご登録されている事項も参考にさせていただきます。

※ご質問等ございましたら、お気軽にお問い合わせください。  
※ご応募をお待ちしています！

採用までの流れ 下記「応募ページへ」よりエントリーしてください

▼  
面接

面接では、ぜひあなたの目標を熱く語ってください。  
何を目的に頑張るのか、どれほどの給与を得たいのか、  
そのお金は何のために必要なのか、将来の目標etc。  
それがあなたを知るための大切な材料になると思います。

▼

内定

● 即日内定の可能性もあります。

※原稿上の従業員名は全て仮名です。

連絡先

株式会社NITTO (ホームページ)  
〒541-0058 大阪府大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル  
06-6377-3400 【電話での応募も大歓迎です！】 / 採用担当 塩塚  
info@nitto-japan.co.jp

## 応募にあたってご不明な点がありますか？

応募後のメッセージのやり取りや、応募にあたっての不明点などはヘルプページにも記載がございます。

応募・問い合わせに関するヘルプ・お問い合わせは[こちら](#)

この求人についての不明点などは、下記ボタンをクリックして問い合わせページから直接企業へ質問することもできます。

[求人企業に直接質問する](#)

[応募ページへ](#)

[気になる](#)

求人情報

会社説明会情報

### ■同僚の皆さまに聞いてみました

#### ●飛躍できる会社

日々愚直に熟意・挑戦・執念を持って電話営業できる人は、未経験でも上司及び法務スタッフ、営業事務のバックアップにより、高給与を作れるシステムです。経験が無くても、成長したいという熟意があれば、営業ノウハウや不動産知識をどんどん吸収できる環境を整備しました。

— 第五課  
課長 井上