

5月給与1位610万円。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](#)

[メッセージ](#)

[求人情報](#)

[会社説明会情報](#)

5月 給与	1位	610万円
	2位	579万円
	3位	334万円
営業社員の平均月収105万円		

5月給与

1位 610万円

2位 579万円

3位 334万円

営業社員の平均月収

105万円

80%の社員が  
未経験入社

上司である課長の丁寧な教育により、未経験入社でも入社10ヶ月目の給与は610万円。入社7ヶ月目の807万円に続き、5月給与1位を獲得できました。2017年1月から課長の給与体系が変わったため、課長自身の売上は468万円だったにも関わらず、メンバーである私の活躍により、課長も月収579万円を獲得。メンバー教育に力を入れることで課長の給与が上がる仕組みです。





2016年度年収例(26歳)

2470万円

入社初月～3ヶ月目の  
過去最高月収

(34歳中途入社 元証券マン)

1ヶ月目 289万円

2ヶ月目 396万円

3ヶ月目 499万円

## 電話営業に専念できる！ だから稼げる！

営業に使えるマンションオーナー名簿は91万231件。そのうち売却を検討している顧客は2000名以上で、ベテラン営業により毎月1万8000件～2万件が追加されています。常に新鮮かつ厳選された名簿が準備されているため、アプローチ先が枯れることはありません。未経験入社10ヶ月目の社員でも月収610万円の給与を手に行けるのはこのように営業のバックアップ体制が整っているから。ベテラン営業のノウハウを取り入れたトークマニュアルも完備。また、先輩が電話横でサポートしてくれるなど新入社員でも不動産のプロを目指して頑張れる環境です。

---

未成年(19歳)の最高年収例

1339万円

---

新卒入社1ヶ月目で

月収53万円

---

## 周囲のスタッフが 営業をバックアップ！

「営業は得意だが事務は苦手…」という人も、電話営業さえできれば高い給与を手にすることができます。NITTOでは営業に必要なパンフレットの作成や売買事例は事務スタッフが営業に代わって取得。契約書類の作成、取引の立ち会いといった仕事も法務スタッフが代行してくれます。不動産業界では営業が複雑な書類作成まで手掛けるのが一般的ですが売却取引までの事務作業は別の担当者が対応するため営業は電話営業だけに専念することができ、効率的に稼げます。不動産のプロとして確かなキャリアを磨きつつ、高収入と厚待遇を実現できる環境です。



過去最高の月収例(25歳)

1270万円

---

# 人材育成に積極的に投資しています！

未来を担う人材を育成するため、昨年、教育システムを刷新。3億円の費用を投じて新たな研修制度を確立しました。新入社員を多く採用・育成してきたNITTOだからこそ、成績が伸びない社員に対するフォローにも力を入れています。システムの導入はその一環。指導方法も強化しています。入社10ヶ月の新人の給与は610万円。過去には入社初月289万円を獲得した営業がいます。愚直に頑張る営業にはその成果に報いるだけの給与が取れます。意欲のある社員、熱意のある営業が思い切り活躍できる環境がここにはあります。



検討  
足りてる？



## 「求人情報」も確認しましょう！

くわしい募集要項や企業情報、応募方法などは求人情報ページで！  
同僚になるかもしれない方々の生の声なども見られて、もっと検討を深められる？

[求人情報を見る](#)

メッセージ

求人情報

会社説明会情報

## 5月給与1位610万円。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](#)

5月 給与	1位	610万円
	2位	579万円
	3位	334万円
営業社員の平均月収		105万円

メッセージ

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](#)

### 募集要項

投資用マンション売上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 91万231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。慣れるまでクローズিং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 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！

【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。

- ◎プロ意識を強く持ち、世間話から本題に入っていける方
- ◎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

※「絶対にNITTOで働きたい!!」という方のみ採用します。

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） ◎勤務地は希望を考慮。</p> <p>→リクナビNEXT上の地域分類では…… 大阪市、神戸市</p> <p>【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</p>
給与	<p>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)</p> <p>【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</p>
勤務時間	10：00～21：00（実働6.5時間）
休日・休暇	<p>週休2日制（水曜＋他月2日）※規定による 夏季 年末年始</p>

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12月はタイ、平成29年3月は福岡へグルメ旅行、6月はセブ島へ行きました。9月はハワイへ行きます。)

◆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

<2016年度年収例>  
2470万円/月給89万円+歩合(26歳)

<5月給与例>  
1位/月収610万円(月給78万円+歩合)※24歳  
2位/月収579万円(月給43万円+歩合)※33歳  
3位/月収334万円(月給79万円+歩合)※51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(19歳)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ヶ月目入社月の月収>  
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

<原稿記載の入社7ヶ月目の月収例>  
月収807万円(月給69万円+歩合)※23歳

関連情報

[フリー画像へのリンク](#)  
[PR画像へのリンクとなります](#) / [PR画像へのリンクとなります](#) / [PR画像へのリンクとなります](#)

[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。



毎月、成績優秀者の豪華食事があります。



みんなで頑張る。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。



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。

## 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。