

株式会社NITTOの求人詳細

[社]平均月収105万円！/不動産営業

未経験OK 資格取得支援 新卒・第二新卒歓迎 駅徒歩5分以内

検討リストに保存する

応募する

求人情報

仕事のやりがい・面白さ



【4月給与】1位609万円、2位555万円、3位374万円！営業社員の平均月収105万円！80%が未経験入社◆

新卒の私は4月に入社し、初月53万円を獲得。他社を見ても、トップクラスの給与を作ることができました。社会経験もない私が、高い給与を獲得できたのは、新人でも売上が上がるシステムと先輩の手厚いバックアップがあったから。しかし、中途入社では初月月収289万円を稼いだ社員がおり、49%が入社6ヶ月以内に月収100万円以上の給与を獲得しています。(続きは下記へ。)

ぱらぱら!を送る

ぱらぱら!とは

未経験入社でも高い給与水準の当社。

NITTOの営業社員の平均月収は105万円。
4月給与1位は609万円、2位555万円、3位374万円でした。

また、過去を遡れば、最高月収は1270万円。

それに比べ、新卒入社初任給53万円の私。
恥ずかしい結果に終わりました。
社長からは、「53万円で納得するようなことでは駄目だ。」と
激励をもらい、更に頑張っていく覚悟ができました。

当社には新人の採用・育成強化のため、3億円のトークマニュアルがあります。
教育体制が整い、未経験でも活躍できる環境のため、
この環境の中で、愚直に努力を継続し、営業力を磨きます。

(入社1ヶ月目・田上/22歳※左記の名前は仮名です。)

ぱらぱら!を送る

ぱらぱら!とは

新卒入社1ヶ月目からでも稼げる理由

社会経験のない新卒社員が初月から53万円を稼げるのは新鮮な名簿を豊富に用意しており、バックアップ体制が充実しているから。

アプローチできるマンションオーナー名簿は87万6328件。
そのうち売却検討中の顧客は2000名以上。
ベテラン営業が情報を厳選し
毎月1万8000件~2万件の新規のマンションオーナー名簿を追加するため、常に新鮮な名簿にアプローチし続ける事が可能。

更にベテラン営業のトークマニュアルがあり
先輩が電話横でサポートする体制など
新入社員でも売上が上がる環境を整備。
いち早く、不動産のプロに成長させる環境があります。

[はいく!を送る](#)



事務作業ができなくても稼げる環境を整備

NITTOは、書類作成などの事務処理が苦手でも、電話営業さえできれば、高額給与を稼げる体制が整っています。

営業活動以外のパンフレット作成や
売買事例の取得は事務スタッフが営業に代わって担当。
契約書類の作成、取引の立会いは法務スタッフが代行します。
不動産業界においては売却取引までの複雑な書類作成など
煩雑な事務手続きを営業が行うことが普通ですが
当社では営業以外のスタッフが行ないます。

枯れない顧客リストと、充実の教育体制、
そして営業活動をサポートしてくれるスタッフの存在が、
未経験営業を強力にバックアップします。

[はいく!を送る](#)



求人のポイント

■平均月収105万円■初月から100万円の給与を獲得できる、営業環境が確立された会社。

募集情報

職種/仕事内容

「賃借人がいない」「家賃滞納が続く」「改装費が高い」などマンションオーナーの悩みを解決する仕事です。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！そうしたオーナーの悩みを解消します。

[はいく!を送る](#)



対象となる方

学歴不問、営業経験も不動産業界の経験も必要なし。
◎お客様を最優先に考え、聞き上手な方
◎プロ意識を強く持ち、世間話から本題に入っていける方
◎だれにも負けない熱意で高い志を持って、日々改

企業情報

会社名
株式会社NITTO

代表者
代表者:塩塚 隆利

資本金
9900万円

従業員数
51名

所在住所
〒530-0012 大阪市北区芝田2-9-18 NITTO
梅田ビル

売上高
55億円(2016年)

	<p>良・改善を行い、結果の出せる人。 ◎日々愚直に、執念を持って電話ができ、常に結果を出し、話尾上がりの話し方ができる方 ◎何をする時もあきらめずに最後までやり切れる人 ◆大阪勤務地企画◆</p>
勤務地	<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。◎U・Iターン歓迎！</p>
アクセス	<p>◎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>
勤務時間	10:00～21:00(実働6.5時間)
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) 【2016年度営業全社員の平均月収・年収】 平均月収105万円・平均年収1260万円 (平均月給47万円＋歩合/2016年1～12月) 高待遇・高収入を得られる環境です。</p>
休日休暇	<p>週休2日制(水曜＋他月2日)※会社規定による 夏季・年末年始、GW、有給休暇</p>
待遇・福利厚生	<p>昇給随時、社会保険完備、寮・社宅完備、交通費支給(規定による) ※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月はパリへ行きます。) ※営業トップ賞・食事会といった各種報奨制度あり</p>

事業内容
 不動産の仲介・コンサルティング

ホームページ
<http://www.nitto-japan.co.jp/>

2016年度年収例
 2470万円/月給89万円＋歩合(26歳)

4月給与例
 1位/月収609万円(月給●万円＋歩合)※51歳
 2位/月収555万円(月給89万円＋歩合)※24歳
 3位/月収374万円(月給●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ヶ月目入社月の収
 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

応募情報

応募方法	<p>応募フォームよりエントリーしてください。 書類選考のうえ、追ってご連絡いたします。</p> <p>※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！</p>
選考プロセス	<p>下記「応募する」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。 ▼ 内定 ◎即日内定の可能性もあります。</p> <p>※原稿上の従業員名は全て仮名です。</p>
連絡先/担当者	06-6377-3400/採用担当 塩塚
地図	勤務地／大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル MAP

求人情報

▶ 仕事のやりがい・面白さ

[検索リストに保存する](#)

[応募する](#)

株式会社NITTOの求人詳細

[社]平均月収105万円！/不動産営業

未経験OK 資格取得支援 新卒・第二新卒歓迎 駅徒歩5分以内

検討リストに保存する

応募する

求人情報

仕事のやりがい・面白さ

引く!を送る

らく!とは

業界最高水準の教育システムとコミッション還元率！業績に見合った収入を約束します！

★マネジメントの成果が課長の収入に！

今年1月より課長の給与システムが変更になり
下記3点を意識することで課長自身が
これまで以上に高い給与を獲得することが可能に！

- ◇教育に注力し、課全体で好成績をあげる
- ◇課長本人が自己売上を上げる
- ◇課長が売上をあげて課全体も好成績にする

課全体の売上の最高39%を課長と部下にあたる課員に還元。
課員の給与を除いた全てが課長の給与に反映されます。

4月の自己売上は268万円だった課長も
課員教育に力を入れた結果、4月374万円を獲得。

課全体で売上を高める事で
課長は更に高収入を獲得する事ができます。



広々としたオフィス環境で、電話営業に集中できます。

★未成年記録は「19歳で年収1339万円」！

18歳で入社し、19歳で年収1339万円を達成した社員がいます。
これは、NITTOにおける未成年者の最高記録。
年齢に関係なく稼げることを彼が証明してくれました。

“これまで手にしたことがないような収入”を
得られるのがNITTOの営業の醍醐味です。

入社初月～3ヶ月目の過去最高月収は

【初月】月収289万円

【2ヶ月目】月収396万円

【3ヶ月目】月収499万円

これが一つの基準になるのは間違いありません。

今年4月入社の新卒社員においても同様で、
初月からいきなり53万円を獲得しました。

あなたも人生が変わるくらいの給与を
ここで手にしてみませんか？



分からないことは、気軽に先輩に聞いてください！丁寧に教えます。

★成績優秀者が目的地を決める褒賞旅行！

NITTOは“未経験でも稼げる会社”ですが、

魅力はそれだけではありません。

例えば年に4回行われる褒賞旅行の目的地は成績優秀者にその決定権が与えられます。これまでもセブ島、グアム、タイ、ハワイなど、海外各地に出かけた実績があり、仕事の大きなやりがいになっています。

褒賞旅行が実施されるのは3ヶ月に1度。入社6ヶ月で参加した社員もいます。あなたにも、ゆくゆくは成績優秀者としてその目的地を決める存在になってください。



昨年6月に行ってきたセブ島での写真です。年に4回、チャンスがあります。

▶ 求人情報

仕事のやりがい・面白さ

[検討リストに保存する](#)

[応募する](#)