

日生住建株式会社の求人詳細

求人掲載期間: 2017/05/29 ~ 2017/06/26 07:00 残り●日

[社]平均月収104万円! / 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



◆平均月収104万円◆高卒・20歳で入社。1から不動産を学び、年収5010万円。

20歳で入社し、27歳で年収3253万円になり、現在は5010万円を稼ぐまでに。不動産経験41年のプロである社長の元で不動産のいろはを教えてもらいました。特に何の取り柄もなかった自分でも社長の教育のおかげで5000万円を稼げるようになったので、熱意さえあれば、経験がなくても、学歴がなくても、圧倒的な給与を稼げます。本気で不動産のプロになりたい人は応募してください。/ 賃貸営業: 北尾

はたらく!を送る

はたらく!とは

★不動産のプロ人材×3職種の募集

不動産業界の人材育成に早くから取り組んできた私たち。未経験から不動産で一流になった人材を育成してきました。今回の3職種も人材の教育を重視しています。

◆売買営業

土地の仕入れから企画販売、賃貸運営のプランニングまであらゆる不動産を扱うスペシャリストです。

◆コンサルティング営業

「賃借人がいない」「家賃滞納が続く」「改装費が高い」といった不動産オーナーの悩みを解決し、売買を実現する営業です。

◆賃貸営業

当社が運営する賃貸物件の客付・管理が主なミッションになります。3職種とも適性を考慮して配属します。

はたらく!を送る

はたらく!とは

★営業に専念できる環境

不動産業界では営業が書類を作成するケースが普通ですが、当社コンサルタント営業は書類を作る必要がありません。

事務スタッフがパンフレットの作成や売買事例の取得を担当。契約書類の作成や取引立ち会いは法務スタッフが代行します。営業は売却提案だけに専念することができます。

顧客リストは87万6328件。
圧倒的な数のマンションオーナー名簿を所有しており
新規名簿も月1万8000～2万件のペースで追加されています。
業界屈指の営業支援体制が私たちの会社にあります。

[はいく!を送る](#)



★入社初月から289万円の高収入

不動産のプロを目指す教育体制。
営業に専念しやすい職場環境。
そして前職とは比較にならないほど
稼ぐことのできる給与制度が私たちの特徴です。

例えば入社初月289万円、2ヶ月目396万円、3ヶ月目499万円。
これは不動産未経験の中途入社営業が稼いだ給与。
他に類を見ないコミッション還元率が実力以上の報酬を実現しました。

経験や学歴は一切関係なし。もちろん年齢も問いません。
今まで見たことがないような高い給与をあなたも掘ってみませんか。
(※上記に記載の名前は仮名です)

[はいく!を送る](#)



求人のポイント

■平均月収104万円 ■過去最高の入社初月の給与は289万円！営業環境が充実した会社。

募集情報

職種/仕事内容

(1)土地・建物の仕入れから企画販売・賃貸運営のプランニングまで幅広く手がける不動産のスペシャリストです。経験を積めば、自社ブランドの分譲マンション、投資用マンション、コインパーキングまで、あらゆる物件の企画および売りに携わります。
(2)「質借人がいない」「家賃滞納が続く」「改装費が高い」など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。
(3)不動産賃貸営業、不動産管理営業

[はいく!を送る](#)



対象となる方

◆兵庫勤務地企画◆
学歴不問、営業経験も不動産業界の経験も必要なし。

勤務地

本社／神戸市中央区二宮町4-7-4(自社ビル)

企業情報

会社名
日生住建株式会社

代表者
代表取締役:本倉 秀文

資本金
9000万円

従業員数
45名

所在住所
〒651-0093 神戸市中央区二宮町4-7-4

売上高
65億円(2016年)

事業内容
◆投資マンションの売買・仲介・運営・分譲
◆土地・建物の売買・仲介
◆投資用不動産の有効活用 ほか

	大阪事業所／大阪市北区芝田2-9-18(自社ビル) ◎勤務地は希望を考慮。◎U・ターン歓迎！
アクセス	◎本社 ・JR「三ノ宮」駅、徒歩5分 ◎大阪事業所 ・阪急「梅田」駅、徒歩6分
勤務時間	[1]売買営業 [3]賃貸営業 9:00～19:00(実働6.5時間) [2]コンサルティング営業 10:00～21:00(実働6.5時間)
給与	[1]売買営業 月給25万円＋歩合 [2]コンサルティング営業 月給22万円＋歩合 [3]賃貸営業 月給20万円＋歩合 ※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) 【営業全社員の平均月収】 平均月収104万円(平均月給26万円＋歩合/2016年1～12月支給分)
休日休暇	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
待遇・福利厚生	昇給随時、社会保険完備、寮・住宅完備、交通費支給 (規定による) コンサルティング営業は3ヶ月に1回成績優秀者が行き先を決める褒賞旅行(6月はセブ島、9月はグアム島に、12月はタイ、今年3月は福岡グルメ旅行へ行きました。6月はバリへ行きます。) ※営業トップ賞・食事会といった各種報奨制度あり

ホームページ

<http://www.nissei-iyuken.co.jp/>

平成28年度年収例

5010万円/月給50万円＋歩合(49歳)
1932万円/月給71万円＋歩合(50歳)
1683万円/月給40万円＋歩合(35歳)
1442万円/月給25万円＋歩合(29歳)

入社1～3ヶ月目の過去最高月収

1ヶ月目・月収289万円(月給20万円＋歩合)
2ヶ月目・月収396万円(月給25万円＋歩合)
3ヶ月目・月収499万円(月給213万円＋歩合)

原稿記載の22歳社員の月収例

月収58万円(月給20万円＋歩合)

過去最高年収例

1億1723万円(業務委託契約・完全歩合制/平成25年度/入社4年目)

原稿記載の社員の20代年収例

3253万円/月給30万円＋歩合(27歳)

応募情報

応募方法	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。 ※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！
選考プロセス	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。 ※原稿上の従業員名は全て仮名です。
連絡先/担当者	078-272-1000/採用担当
地図	本社／神戸市中央区二宮町4-7-4 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

日生住建株式会社の求人詳細

[社]平均月収104万円！/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

ライクを送る

ライクとは

私たち日生住建は、不動産物件売却の提案を行い、様々な方法で不動産を売らせて街を元気にしていきます。

◆年収5000万円を平均的に稼ぐ営業も！

平成27年に年収5035万円、
平成28年には、年収5010万円の営業がいます。
高卒・20歳で入社し、同じ会社で真面目に働いた結果、
平均5000万円以上の結果が出せるようになりました。
長くコツコツ努力し、会社に貢献すれば、
圧倒的な給与を得られるのが当社。

ちなみにこの年は2位～4位も軽々と1000万円をクリア。

2位:1932万円(50歳)

3位:1683万円(35歳)

4位:1442万円(29歳)

誰もが今まで手にしたことがない
高い給与を手にすることができました。

努力すれば、その努力に見合った収入が得られる。
そのことが「不可能ではない」ということを
ぜひ実感してください。

◆「賃貸営業」は関係性の構築が重要！

当社所有物件と一般管理物件の合計は3228件。
毎月平均空室が34部屋出ます。
賃貸業者をまわって良好な関係性を築きつつ
これらの空部屋を埋める努力をするのが賃貸営業です。
賃貸業者から信頼を獲得し、入居者が決まれば、
その成果が自動的に給与に反映されます。

賃貸業者の案内で契約が決まれば
担当したあなたにインセンティブを支給。
自ら入居者を探して空室を埋めることができれば、
更に高いインセンティブを獲得できます。

社会人経験が一切なくても
高卒入社3年9ヶ月目で月収58万円を手にした者もいます。

◆「売買営業」「コンサルティング営業」へ！

賃貸営業から売買営業へ、
またはコンサルティング営業から売買営業へ。
日生住建ではそれぞれのキャリアを想定した上で
新たなステップに進むことができます。

不動産業界の経験がなくても、



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。



社員旅行の写真です、今年度は大手自動車工場を見学に行ってきました。



チームワークも抜群、営業に専念できる環境です。

愚直に努力し、結果を残すことができれば、
営業の可能性はどんどん広がります。

実際、年収5010万円の社員は設計職で入社しましたが
現在は営業統括となることで高い給与を実現。
総合不動産会社ならではの充実した職場環境があるからこそ
営業として着実にキャリアアップすることができます。

▶ 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