

検索結果一覧画面

株式会社NITTO

8月給与1位608万円・平均月収105万円の【不動産営業】

正社員

職種・業種未経験OK 学歴不問 第二新卒歓迎 転勤なし 急募

女性のおしごと 掲載中

【8月給与】2位443万円・3位180万円（入社4ヶ月）…7位119万円（入社2ヶ月）を獲得！80%が未経験入社。

仕事内容	投資用ワンルームマンションの売却提案の仕事です。
求める人材	【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！※営業の80%が知識ゼロ・経験ゼロからのスタート
勤務地	大阪本社（大阪市北区）または神戸事業所（神戸市中央区）での勤務。※勤務地は希望を考慮します ※転…
モデル年収例	年収3844万円／26歳 年収2961万円／26歳 年収2768万円／31歳



詳細を見る

☆ 検討リストに保存

情報更新日：2017/09/22  
掲載終了予定日：2017/10/23

求人情報画面

株式会社NITTO

8月給与1位608万円・平均月収105万円の【不動産営業】

正社員

業種：不動産／専門コンサルタント／ビル管理・メンテナンス／サービス（その他）

従業員数：43名 設立：2011年8月 資本金：9,900万円 売上高：55億円／2016年実績 本社所在地：大阪府

情報更新日：2017/09/22  
掲載終了予定日：2017/10/23

職種・業種未経験OK 学歴不問 第二新卒歓迎 転勤なし 急募

女性のおしごと 掲載中

求人情報

✓ この求人に応募する

☆ 検討リストに保存

▼ 応募方法へ

【8月給与】2位443万円・3位180万円（入社4ヶ月）…7位119万円（入社2ヶ月）を獲得！80%が未経験入社。

ここがポイント！

- ✓ ▼その他、月収・年収例について数々の記録を大公開▼
- ✓ 全営業の過去最高月収◆1,270万円◆2015年6月実績
- ✓ 入社初月の過去最高月収◆289万円◆2012年6月実績
- ✓ 2016年度の最高年収◆5,010万円◆2016年実績
- ✓ 未成年の最高年収◆1,339万円◆2013年実績



【当社の年収実績】未経験から成長し、この年収を手にする可能性があなたにもあります！

✓ ⇒とにかく稼げる！！自分史上最高の月収・年収を！

## 募集要項

<b>募集の背景</b>	<p>～成果がストレートに待遇に反映される高い給与還元率！～</p> <p>投資用マンション売買の仲介事業で業界トップ級の<b>実績</b>を持つNITTO。 その確かな<b>実績</b>から、オーナーからの売却ニーズは高まるばかりです。</p> <p>▼</p> <p>今回、営業体制の強化を図るために不動産営業を増員します。 2016年1月～12月度支給分の営業の平均月収は「105万円」、 入社初月の最高月収は「289万円」と、高待遇・高収入を得られる環境です。</p>
<b>仕事内容</b>	<p>投資用ワンルームマンションの売却提案の仕事です。</p> <hr/> <p>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 「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。」など、 オーナーの悩みを解消します。</p> <p>【仕事の流れ】 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に従って電話します。</p> <p>▼</p> <p>H29年9月現在、95万6,877件の名簿に対して愚直に電話をし、オーナーの立場に立って問題をヒアリング。 その内容を基に解決策や売却価格を決めていきます。</p> <p>▼</p> <p>売却提案マニュアルに従って電話をする際、必ず課長が横に付き指導。 世間話から熱い話になれば、課長が成約できるようサポートし 電話営業のアシストを行うため、新入社員が即戦力になります。</p> <p>前職がとび職の社員も、入社2ヶ月で月収119万円を獲得。 充実したトークマニュアルと、課長が横に付きフォローした結果、 8割は会社のバックアップですが、成果を出すことができました。 他にも8月給与3位の社員は入社4ヶ月目で180万円を獲得。 過去は入社初月289万円の<b>実績</b>もある程、不動産業界未経験から即戦力になる仕組みがあります。 売却提案マニュアルと課長のフォローがあるから、全くの未経験でも成果を上げることができます。</p>
<b>求める人材</b>	<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！※営業の80%が知識ゼロ・経験ゼロからのスタート</p> <hr/> <p>【このような方と一緒に働きたい】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>◎お客様を最優先に考え、聞き上手な方</li><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って、日々改良・改善を行い、結果の出せる方</li><li>◎日々愚直に、執念を持って電話ができ、常に結果を出し、語尾上がりの話し方ができる方</li><li>◎何をするときもあきらめずに最後までやり切れる方</li></ul> <p><b>★優秀者が褒賞旅行の行き先を決定！</b></p> <p>「稼げる」だけでなく、福利厚生も非常に充実させているNITTO。 例えば年4回の褒賞旅行を実施。行き先については成績優秀社員が決めます。 H28年9月はグアム島、12月はタイ。H29年3月は福岡へグルメ旅行、 6月はバリへ行ってきました。毎回5～11名の社員が参加します。</p>
<b>勤務地</b>	<p>大阪本社（大阪市北区）または神戸事業所（神戸市中央区）での勤務。 ※勤務地は希望を考慮します ※転勤なし、U・Iターン歓迎</p> <p>◆大阪本社／大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル（自社ビル） ～アクセス～ ・阪急「梅田」駅 茶屋町口より徒歩6分 ・JR「大阪」駅 御堂筋北口より徒歩7分</p> <p>◆神戸事業所／神戸市中央区二宮町4-7-5（自社ビル） …積極採用中！！ ～アクセス～ ・JR「三ノ宮」駅 中央口より徒歩5分 ・阪急「三宮」駅 東口より徒歩6分</p> <p><b>マイナビ転職の勤務地区分では…</b> 大阪府、兵庫県</p>

勤務時間	◆10:00~21:00 (実働6.5時間)
給与	◆月給22万円+歩合給 ※試用期間2ヶ月あり、その間は月給20万円+歩合給  ★『2017年8月の月収例TOP3』 1位/月収608万円/月給53万円+歩合/入社39ヶ月 2位/月収443万円/月給45万円+歩合/入社41ヶ月 3位/月収180万円/月給34万円+歩合/入社4ヶ月  ★『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1,260万円 (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！  <b>モデル年収例</b> 年収3844万円/26歳/月給116万円+歩合/入社3年目 年収2961万円/26歳/月給83万円+歩合/入社3年目 年収2768万円/31歳/月給95万円+歩合/入社3年目
昇給・賞与	◆昇給：随時
諸手当	◆交通費支給 (会社規定による)
休日・休暇	◆週休2日制 (水曜+他月2日) ※会社規定による ◆GW休暇 ◆夏季休暇 ◆年末年始休暇 ◆有給休暇
福利厚生	◆社会保険完備 ◆寮・社宅完備  ▼3ヶ月に1回、成績優秀社員が行先を決める褒賞旅行/毎回5~11名の社員が参加します。 (H28年12月はタイ、H29年3月は福岡へグルメ旅行、6月はバリ島へ行ってきました。)  ※営業トップ賞・食事会などの各種報奨制度あり

## この求人の特徴

[急募](#)
[業界経験者優遇](#)
[学歴不問](#)
[第二新卒歓迎](#)
[U・Iターン歓迎](#)
[「女性のおしごと」掲載中](#)
[転勤なし](#)
[中途入社5割以上](#)
[3年連続売上UP](#)
[20代の管理職登用実績あり](#)

[オフィス内禁煙・分煙](#)
[社宅・家賃補助制度](#)

▶ マークの説明を見る

✓ この求人に応募する

☆ 検討リストに保存

▼ 応募方法へ

## 会社・仕事の魅力

### 未経験の新人でも、即戦力として『稼げる』理由！

▼理由1/ベテラン営業による充実したトークマニュアル！  
業界屈指の教育システムに加え、  
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を完備。  
さらに電話営業中は常に上司が横に付きます。  
世間話から熱い話になれば、成約できるようフォローするため  
新人でも即戦力となります！  
経験や年齢は関係なし。中途入社の手帳も一切ありません。  
課長がしっかりサポートするので、意欲と熱意があれば  
月収608万円 (2017年8月の月収TOP) も可能です！

▼理由2/電話営業さえできれば煩雑な業務は専門スタッフが担当！  
営業は電話さえできれば契約書などの書類作成がなく、  
事務スタッフがパンフレット作成や売買事例を取得、



愚直に電話営業に取り組みます！電話をかける横には常に上司がいますので、新人でも即戦力となります。

法務スタッフが契約書類作成や取引立会いを担当します。  
マンションオーナーとの世間話や相談に専念できるため、  
不動産業界未経験でも愚直に電話営業さえできれば  
中途入社初月289万円、新卒入社初月53万円の**実績**もあります。

▼理由3/常に新鮮かつ厳選されたマンションオーナー名簿を用意！  
H29年9月現在の名簿は95万6,877件。  
さらにベテラン営業が選んだ新規の名簿が、  
毎月1万8,000件~2万件追加されています。  
10名の名簿作成スタッフが、毎日名簿を整理をしているため、  
新鮮かつ厳選された名簿が絶え間なく準備され、  
電話アプローチ先が枯れません。



NITTOには、電話営業だけを行えるよう、事務・法務スタッフのサポート体制があります！

## 社員インタビュー



第五課  
課長 井上

日々愚直に熱意・挑戦・執念を持って電話営業できる人は、  
未経験でも課長及び法務スタッフ、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。  
経験がなくても、成長したいという熱意があれば、  
新人でも即戦力になる環境が整っています。

## 会社情報

設立	2011年8月
代表者	塩塚 隆利
従業員数	43名
資本金	9,900万円
売上高	55億円/2016年実績
事業内容	1.不動産売買の仲介 2.不動産活用に関するコンサルティング業務  ▼免許証番号 大阪府知事(2)第56059号  ▼加盟団体 公益社団法人 全日本不動産協会 公益社団法人 不動産保証協会 公益社団法人 近畿圏不動産流通機構
本社所在地	大阪府大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル(自社ビル)
事業所	神戸事業所/兵庫県神戸市中央区二宮町4-7-5(自社ビル)
企業ホームページ	<a href="http://www.nitto-japan.co.jp/">http://www.nitto-japan.co.jp/</a>

## 取材後記(マイナビ転職編集部から)

NITTOで稼げる理由は、  
不動産知識が一切ない不動産業界未経験者でも  
愚直に電話営業ができれば  
着実に成果を出せる仕組みがあるからだ。

◆電話営業中は課長が横で常にフォロー

- ◆不動産特有の書類作成はなし
- ◆常に新鮮なマンションオーナー名簿を用意

ベテラン営業によるトークマニュアルに従って電話をする際常に課長が横に付き指導。  
 成約までをフォローするため、新入社員も即戦力となる。  
 また、事務・法務スタッフが売却取引までの複雑な書類作成を担当。  
 そのため営業は、マンションオーナーとの電話営業さえ行えば成績が上がる仕組みがある。  
 さらに、電話営業に欠かせない新鮮かつ厳選された名簿によりアプローチ先が枯れることもない。

結果、愚直に電話営業さえできれば  
 中途入社初月289万円、新卒入社初月53万円の**実績**もあるのだ。



成績優秀社員には食事会などの報奨制度あり！成果は必ず自分に返ってくるので、やりがいは非常に大きい。

✓ この求人に応募する

☆ 検討リストに保存

▼ 応募方法へ

### 応募方法

<p><b>応募方法</b></p>	<p>◇◆マイナビ転職の『この求人に応募する』ボタンよりエントリーしてください◇◇        追って、今後の選考ステップをご連絡いたします。</p> <p>※気になることがあれば、「質問する」ボタンよりお問い合わせください        ※お電話で直接お問い合わせいただいても構いません</p> <p>【備考】        ※応募の秘密は厳守いたします        ※ご応募いただく個人情報は採用業務のみに利用し、他の目的での利用や第三者へ譲渡・開示することはありません</p>
<p><b>応募受付後の連絡</b></p>	<p>書類選考の結果は、メールもしくは電話にてご連絡いたします。</p>
<p><b>採用プロセス</b></p>	<p>【STEP.1】書類選考        お送りいただいた応募データをもとに書類選考をさせていただきます。</p> <p>▼</p> <p>【STEP.2】面接        当社では、あなたの理想の働き方や想いをお聞かせください。</p> <p>▼</p> <p>【STEP.3】内定        面接後の即日採用も可能です。スピーディな選考を心がけています。</p> <p>※面接日時・入社日はご相談に応じます</p>
<p><b>面接地</b></p>	<p>大阪本社／大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル（自社ビル）</p> <p>～アクセス～        ・阪急「梅田」駅 茶屋町口より徒歩6分        ・JR「大阪」駅 御堂筋北口より徒歩7分</p>
<p><b>選考の特徴</b></p>	<p><b>面接日程応相談</b> <b>入社時期応相談</b> <b>応募から内定まで1カ月以内</b></p>

### 問い合わせ先

株式会社NITTO（ホームページを見る）

<p><b>住所</b></p>	<p>〒 530-0012        大阪本社／大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル（自社ビル） <a href="#">【地図を見る】</a></p>
<p><b>採用担当</b></p>	<p>採用担当者</p>
<p><b>電話番号</b></p>	<p>06-6377-3400</p>

備考

～アクセス～

- ・阪急「梅田」駅 茶屋町口より徒歩6分
- ・JR「大阪」駅 御堂筋北口より徒歩7分

✓ この求人に応募する

☆ 検討リストに保存

? 検討リストとは?

応募を悩んでる方にオススメ

企業に質問する

この求人について「気になる点がある」「もっと詳しく知りたい」という場合は、企業に質問することができます。質問が集中した場合など企業の状況によっては、すべての質問に回答できないこともあります。その点ご了承の上、ご利用ください。締切間近の求人に関して応募をお悩みの場合は、応募フォームに質問内容を記載して、応募することをオススメします。

履歴書添削を申し込む

応募にあたり、プロフィールや職務経歴書を作る自信のない人にオススメのサービスです。専任の転職MYコーチが、あなたのWEB履歴書を添削します。一度作成したWEB履歴書のデータは、求人に応募する際に呼び出して活用することができます！アドバイスをお届けするまで通常3～5営業日（土日祝日を除く）をいただきます。ご利用回数は1回です。

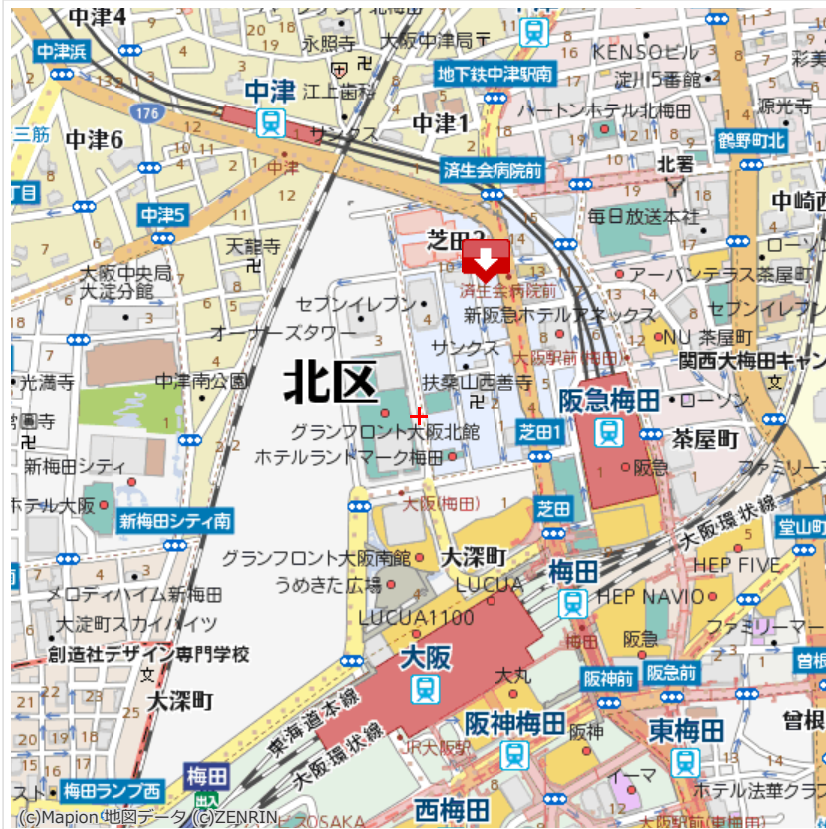
応募に関するよくある質問（マイナビ転職に寄せられる一般的な質問）

- Q 他の人は何社くらい応募していますか？
- A 人によって異なりますが、**内定をもらっている人の平均応募数は10社、約半数は6社以上**受けています。
- Q なんとなくいいなと思うけど、応募を悩んでるときは応募しない方がいいですか？
- A 「求人情報だけではよくわからない」「自分で大丈夫なのか」という不安もあるかと思いますが、**応募して面接を受けるのは会社を知る良い機会ですし、会社にとってもあなたのことを知る良い機会**と捉えると良いと思います。また**応募する際に気になることを企業へのメッセージ欄に記入する**のもひとつの方法です。

求人情報



## 設定された地図



## コード設定

### 検索コード

職種コード 必須	<b>メイン</b> 大分類：営業 中分類：営業・代理店営業・ルートセールス・MR 小分類：営業・企画営業（個人向け）  <b>サブ</b> 大分類：コンサルタント・金融・不動産専門職 中分類：不動産系専門職 小分類：不動産営業
雇用形態 必須	正社員
勤務地コード 必須	大阪府 / 大阪市 / 兵庫県 / 神戸市 検索順位優先(関西エリア版)
業種コード 必須	不動産 / 専門コンサルタント / ビル管理・メンテナンス / サービス（その他）
本社所在地コード 必須	大阪府 / 大阪市
初年度年収コード	400万～2000万円 原稿に表示しない
特徴コード	<b>未経験者可否</b> 職種未経験OK / 業種未経験OK <b>募集の特徴</b> 急募 / 業界経験者優遇 / 学歴不問 / 第二新卒歓迎 / U・Iターン歓迎 / 「女性のおしごと」掲載中 <b>仕事の特徴</b> 転勤なし <b>会社の特徴</b> 中途入社5割以上 / 3年連続売上UP / 20代の管理職登用実績あり <b>待遇・職場環境の特徴</b> オフィス内禁煙・分煙 / 社宅・家賃補助制度

ITエンジニア向け条件	
<b>適性基準</b>	
適性基準ID	粘り強さ 向上意欲 自信 バイタリティ 品質志向 顧客志向 達成志向 報酬志向
<b>非表示項目</b>	
遷移先画面の指定 <b>必須</b>	求人情報
設立検索用	2011年8月
従業員数検索用	43人
掲載社名 (カナ) <b>必須</b>	ニッター

## 応募・メッセージの受付設定／応募フォームの設定

応募受付方法 <b>必須</b>	マイナビ転職の応募フォームを利用して受け付ける 応募通知E-mail : info@nitto-japan.co.jp 個別に受け取る
質問受付方法 <b>必須</b>	質問を受け付ける（匿名での質問は受け付けない） 通知先E-mail : info@nitto-japan.co.jp
サンクスメール/ワンクリック 書類選考不合格通知メールの 返信メッセージ受付時の 通知先E-mail	通知先E-mail : info@nitto-japan.co.jp
個人情報の取り扱いについて	

## 応募フォーム

株式会社NITTO

8月給与1位608万円・平均月収105万円の【不動産営業】

正社員

職種・業種未経験OK

### 応募前に見直そう！この求人の書類選考のポイント

書類選考などで重視するのは、「なぜ当社で働きたいのか」という明確な想いを持っていることです。その理由に正解はありません。あなたなりの考えを言葉にして伝えることが大切です。ぜひ応募の際は、今一度応募書類を見直し、あなたの本気の想いをお書きいただければと思います。

✓ 内容を確認する

入力途中のデータを一時保存することができます。

途中保存したデータは、ログイン後、こちらの応募フォームにアクセスすると呼び出すことができます。

応募フォームの入力を途中で中断し、後ほど再開したい場合などにご利用ください。

途中保存したデータは、企業への送信完了時、もしくは求人情報の終了時に消去されます。（WEB履歴書との違いは[こちら](#)）

途中保存する

## プロフィール

氏名 <b>必須</b>	姓 <input type="text"/>	名 <input type="text"/>
氏名 (カナ) <b>必須</b>	セイ <input type="text"/>	メイ <input type="text"/>
生年月日 <b>必須</b>	<input type="text"/> 年 <input type="text"/> 月 <input type="text"/> 日	
	<input type="checkbox"/> 男性	<input type="checkbox"/> 女性



性別	
現住所	<b>必須</b> 〒 <input type="text"/> ▼選択してください▼ <input type="text"/> (市区町村) <input type="text"/> (以降の住所)
電話番号	<b>必須</b> <input type="text"/> (固定電話) <input type="text"/> (携帯電話) どちらか一つを必ず入力してください。電話番号は半角で入力してください。
メールアドレス	<b>必須</b> <input type="text"/>
最終学歴	▼選択してください▼ 年～ ▼選択してください▼ 年 ▼選択してください▼ ▼選択してください▼ <input type="text"/> 学校名を記入してください ▼選択してください▼ <input type="text"/> 学部・学科（研究科）名を記入してください <a href="#">+ その他の学歴を追加する</a>
現在の就業状況	<b>必須</b> ▼選択してください▼
現在（直近）の年収	▼選択してください▼
配偶者	▼選択してください▼

## 資格・スキル

保有資格	<input type="text"/> 資格名を入力 <a href="#">+ 追加する</a> ※資格名の入力後に「追加する」ボタンを押してください。
------	--

## 自己PR・志望動機

自己PR 経験者・未経験者などシチュエーション別の自己PR記入サンプル	<input type="text"/> 入力： / 最大：800
志望動機 職種別 志望動機の記入サンプル	<input type="text"/> 入力： / 最大：800

## 希望条件

希望勤務地	<b>必須</b> <input type="checkbox"/> 大阪府 <input type="checkbox"/> 兵庫県
希望年収	▼選択してください▼
希望転職時期	▼選択してください▼

## 企業からの質問

希望勤務地をお答え下さい	<b>必須</b> <input type="radio"/> 本社（大阪） <input type="radio"/> 神戸事業所
--------------	--

● どちらでも可

 特記事項（企業への質問など）

入力： / 最大：400

✓ 内容を確認する