



転職・求人トップ > 営業 > 企画営業・法人営業・個人営業・MR・その他営業関連 > 企画営業【法人営業・個人営業】 > 求人詳細 >
8月給与1位608万円。平均月収105万円の不動産営業の求人メッセージ

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](#) [未経験者歓迎](#) [NEW](#)

株式会社NITTO [企業ページ](#)



掲載期間: 2017/10/25 (水) ~ 2017/11/7 (火)

[応募画面へ行く](#)

[気になる](#)

メッセージ	求人情報
-----------------------	----------------------

8月給与

1位	608万円	入社39ヶ月
2位	443万円	入社41ヶ月
3位	180万円	入社4ヶ月
...		
7位	119万円	入社2ヶ月

営業社員の平均月収

105万円

80%

不動産業界
未経験入社



前職がとび職の私(21歳)でも入社2ヶ月目で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
フォローしてくれたため、8割は会社のバックアップで
成果を出す事ができました。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。過去には入社初月289万
円の実績もある程、不動産業界未経験社員が即戦力にな
る仕組みがあります。売却提案マニュアルと課長のフォ
ローで不動産知識が無くても成果が上がります。

即戦力として入社初月 289万円稼げる仕組み

NITTOでは不動産業界未経験入社でも即戦力として活躍できる仕組みがあります。その一つが売却提案マニュアルです。マニュアルに従って電話をする際、必ず、課長が横に付き、指導を行います。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。歴代蓄積されたマンションオーナー名簿は平成29年9月現在、95万6877件。そのうち売却を検討している顧客は2000名以上。さらに、ベテラン営業が選んだ新規の名簿が毎月1万8000件～2万件追加されます。新鮮かつ厳選された名簿が絶え間なく準備されるため、電話アプローチ先が枯れません。

2015年度年収例(26歳)

3844万円

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)

初月 289万円

2ヶ月目 396万円

3ヶ月目 499万円

**稼げる理由は、不動産業界
未経験でも愚直に電話営業
ができれば、着実に成果を
残せる仕組みがあるから。**

**不動産の知識は一切不問。不動産
特有の書類作成もなし。電話営業
中は課長が横で常にフォロー。**

着実に成果を出し続けることができるのは、電話営業さえできれば、それ以外の業務は他のスタッフが担当してくれるから。事務スタッフがパンフレット作成や売買事例を取得、法務スタッフが契約書類作成、取引立会いを担当します。不動産業界では売却取引までの複雑な書類作成といった煩雑な業務を営業が行うのが通例ですが、NITTOの営業は契約書などの書類作成がなく、売主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をすれば、中途入社初月289万円・新卒入社初月53万円の給与実績があります。



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

**課長は課員を支援する事で
608万円を獲得**

課員の教育・サポートに力を入れることで月収608万円を実現。課全体の売上の39%が課全体の報酬になるため、8月は課長自己売上の55%である、608万円を給与で獲得しました。

- ◇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

このいずれかを愚直にやり遂げることで、課長は自分1人の成績だけでは獲得できない高い給与を実現できました。最短、入社11ヶ月で課長になった者もいます。まずは、愚直に電話営業を継続し、成果を出し続け、早く課長を目指します。

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。5億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。過去には入社初月289万円を獲得した営業がいます。愚直に電話営業し、行動を起こし続けることができれば、その努力に報いるだけの給与を獲得できます。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。

