



出会いが広がる、気持ちがあがる。求人・転職情報サイト

検索リスト

らいくサービス

2017/10/30 更新! 兵庫の求人・転職情報

[関西](#) | [大阪](#) | [兵庫](#) | [京都](#) | [滋賀](#) | [奈良](#) | [和歌山](#)

[会員登録\(無料\)](#) | [ログイン](#) | [メール登録](#) | [閲覧履歴](#) | [応募済みリスト](#) | [ヘルプ・お問い合わせ](#)

株式会社NITTOの求人募集 | 求人・転職情報サイト【はたらいく】

求人掲載期間: 2017/10/26~2017/11/23 07:00 残り24日

株式会社NITTOの求人詳細 **NEW**

[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](#)

[応募する](#)

[求人情報](#)

[仕事のやりがい・面白さ](#)



[応募する](#)

【9月給与】1位287万円、2位186万円、3位163万円(入社3ヶ月)、4位155万円(入社18ヶ月)80%が不動産業界未経験入社

前職がサービス業の私(25歳)でも、たった入社3ヶ月で9月月収163万円を獲得。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。入社初月の最高は月収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。知識・経験は一切不要で愚直に電話営業さえできれば、成果が上がります。

[はたらいく!を送る](#)

[らいく!とは](#)

求人掲載期間: 2017/10/26~2017/11/23 07:00 残り24日

◆不動産業界未経験でも稼げる仕組みがある

不動産のプロを多数輩出しているNITTO。その理由は不動産業界未経験でも即戦力として活躍できる仕組みがあるから。売却提案マニュアルや、課長が隣で指導する等成約までしっかりサポートします。

また、NITTOでは電話営業に必要なマンションオーナー名簿を平成29年10月現在、98万7898件保有しています。そのうち売却を検討しているオーナーは2000名以上います。

更に、新規商談先が枯れないようにするため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。これにより、営業は常に新鮮で効果的な名簿でアプローチできます。

[はたらいく!を送る](#)



◆営業に専念し、入社初月月収289万円を実現

中途入社初月月収289万円、新卒入社初月月収53万円の営業がいますが、活躍に欠かせないのが内勤スタッフのフォローです。

不動産業界では、営業が売却取引までの複雑な書類作成を担当するのが一般的とされていますがNITTOは違います。商談に必要なパンフレット作成や売買事例の取得は事務スタッフが、契約書類の作成や取引の立ち会いを法務スタッフが行うので、営業は電話営業さえできれば成績が上がります。

愚直に電話営業を継続し、センスを磨けば、不動産業界未経験でも着実に成果を出し続けることができる環境です。

[はたらいく!を送る](#)



◆マネジメント力を磨いて月収608万円!

電話営業にこだわり、成果を出した社員は、最短10ヶ月で営業課長へと昇進することができます。課長の給与は以下のいずれかによって決まります。

- ◇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

[検討中の求人リスト](#)

検討中の求人情報はありません。

[使い方はこちら](#)

[最近見た求人情報](#)

1件 あります

営業
兵庫県神戸市中央区
株式会社NITTO

[最近見た求人一覧](#)



課全体の売上の39%が課全体の給与支給の額となり、そこから課員の給与を引いた額が給与になるため、平成29年8月月収608万円を獲得した課長がいます。

これはマネジメントスキルを発揮することで手にした給与ですが、自己の売上を伸ばすことで更に給与アップを実現することもできます。

はたらいくを送る



求人のポイント

■平均月収105万円 ■入社初月から月収289万円を獲得できる、営業環境が確立された会社。

応募する

募集情報

職種/仕事内容

「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。

はたらいくを送る



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、語尾上がりの話し方ができる方
◎何をやる時もあきらめずに最後までやりきれぬ人

勤務地

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！

アクセス

◎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

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。

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・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/毎回5名～11名の社員が参加(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、6月はバリへ行ってきました。)
※営業トップ賞・食事会といった各種報奨制度あり

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

43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)

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/>

2015年度年収例

3844万円/月給89万円＋歩合(26歳)

9月給与例

1位/月収287万円(月給51万円＋歩合)※51歳
2位/月収186万円(月給51万円＋歩合)※51歳
3位/月収163万円(月給56万円＋歩合)※25歳
4位/月収155万円(月給51万円＋歩合)※27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)※19歳

新卒初月の月収

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

8月の課長の給与

月収608万円(月給53万円＋歩合)※入社39ヶ月

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。
応募→面接→内定
◎即日内定です。

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

応募する

[ツイートする](#) [チェック](#) [いいね!](#)

あなたが探している仕事と似ている求人

 **RECRUIT** (C) Recruit Jobs Co.,Ltd.
リクルートグループサイトへ

[求人広告掲載をお考えの方へ](#) | [ヘルプ・お問い合わせ](#) | [ご利用にあたって](#) | [利用規約](#) | [プライバシーポリシー](#) | [サイトマップ](#)