

転職・求人トップ > 営業 > テレマーケティング・コールセンター > オペレーター、アポインター > 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情報

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：2017/11/15（水）～2017/12/12（火）

応募画面へ行く

気になる



求人情報

募集要項 リクナビNEXTの取材から 採用企業情報 この求人への応募について

2位443万・3位180万（入社4ヶ月）
7位119万円（入社2ヶ月）を獲得。

営業未経験でも情熱と意欲があれば必ず稼ぐことができます！

【80%が不動産未経験入社！】
前職がとび職の私（21歳）でも
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月収119万円を獲得できました。

NITTOでは電話営業に専念できるように
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
不動産未経験でも愚直に電話営業をすれば
入社初月289万円の実例があります。

また、電話営業のアプローチ先も充実。
営業に使える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名以上で
ベテラン営業により毎月1万8000件～2万件を追加。
常に新鮮かつ厳選された名簿が準備されているため
アプローチ先が枯れません。

入社初月から289万円の給与が稼げるよう
ベテラン営業のノウハウを取り入れた、
売却提案マニュアルに従って電話します。
その際、必ず課長が横につき、指導。
世間話から熱い話になれば、成約できるようサポートし
電話営業のアシストを行うので、新入社員が即戦力になります。

中途入社初月289万円・新卒入社初月53万円の実例があります。



周囲のフォローもあり、電話営業に
専念できる環境です。

募集要項

投資用マンション売買の仲介事業で業界屈指の実績を誇るNITTO。平成28年1月～12月度支給分の営業の平均月収105万円(平均月給47万円+歩合)。成果がストレートに待遇に反映される高い給与還元率！高待遇・高収入を得られる環境です。

仕事の内容 「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。」等のオーナーの悩みを解決する仕事。

【具体的には】

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しています。

「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」そうしたオーナーの悩みを解消。

【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。

↓

平成29年9月現在、95万6877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、問題を聞いていきます。

ヒアリング内容を基に解決策や売却価格を決めていきます。

↓

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。

求めている人材 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！

【具体的には】

営業の80%が知識ゼロ・経験ゼロからのスタート。

以下のような方を歓迎します。

◎プロ意識を強く持ち、世間話から本題に入っていける方

◎誰にも負けない熱意が高い志を持ち、日々改良改善ができる方

勤務地 大阪市・神戸市

【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。

→リクナビNEXT上の地域分類では……

大阪市、神戸市

【交通手段】

◎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

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)

【年収例】

3844万円／入社3年目／月給116万円＋歩合（26歳）

2961万円／入社3年目／月給83万円＋歩合（26歳）

2768万円／入社3年目／月給95万円＋歩合（31歳）※全て平成27年実績

勤務時間 10：00～21：00（実働6.5時間）

休日・休暇 週休2日制（水曜＋他月2日）※規定による
夏季
年末年始
GW
有給

待遇・福利厚生 昇給随時
社会保険完備
交通費支給（規定による）
寮・社宅完備

◆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名の社員が参加します。
(平成28年12月はタイ。平成29年3月は福岡ヘグルメ旅行、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有

各給与の算出につ
いて <8月給与例 >
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

<入社初月の過去最高月収>
入社初月・月収289万円(月給20万円＋歩合)

[応募画面へ行く](#)[気になる](#)

リクナビNEXTの取材から



～同僚の皆さまに聞いてみました～

●飛躍できる会社

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、高給与を作れるシステムです。経験が無くても、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。

— 第五課
課長 井上

～職場環境・風土について～

平成25年11月に本社ビルを梅田に購入し、新たなスタートを切ったNITTO。今後はさらなる事業拡大を行っていきます。NITTOには、不動産の知識が一切なくとも、電話営業さえ愚直にできれば、成果につながる仕組みがあります。未経験の社員が入社初月から289万円を獲得できるだけの新人へのサポート体制が整っており、即戦力になります。あなたの実力をNITTOで試しませんか。



毎月、成績優秀者の豪華食事があ
ります。



みんなで頑張る。みんなで競い合
う。だから前向きに取り組むことが
できます。



フロア全体に広がるオフィスは解放
感いっぱい、仕事がしやすい環境
です。

採用企業情報

株式会社NITTO

設立 2011年8月1日

代表者 塩塚 隆利

資本金 9900万円

売上高 55億2586万円（2016年実績）

従業員数 43名

事業所 【本社】大阪府大阪市北区芝田2-9-18 【神戸事業所】兵庫県神戸市中央区二宮町4-7-5

業種 不動産/その他不動産・建設系

事業内容 不動産売買の仲介<免許> 宅地建物取引業者免許 大阪府知事（2）第56059号