

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 > 10月給与1位360万円。平均月収105万円の不動産営業の求人メッセージ

10月給与1位360万円。平均月収105万円の不動産営業

正社員 未経験者歓迎

株式会社NITTO 企業ページ

掲載期間: 2017/11/22 (水) ~ 2017/12/19 (火)

応募画面へ行く

気になる



過去最高月収
1,270万円に挑む
野心を持て。



2015年度年収例(26歳)

3,844万円

入社初月過去最高月収

289万円

平均月収

105万円

徹底的な効率化で 誰もが高収入を。

不動産業界では売却取引までの煩雑な事務作業まで営業が行うのが一般的ですが、NITTOは違います。事務スタッフがパンフレット作成や売買事例の取得を、法務スタッフが契約書類の作成や取引の立ち会いを担当します。NITTOの営業は契約書などの書類作成をすることがないため売主との世間話や相談に専念することができます。不動産業界未経験でも、電話営業さえひたむきに頑張れば、必ず成果につながる仕組みが整っているのです。過去最高月収1270万円も、そういったバックボーンがあって実現できたこと。次はあなたがこの記録に挑戦してください。



80%が不動産業界 未経験者です。

NITTOの特徴は不動産業界未経験者でも即戦力として活躍できる仕組みがあること。その一つが売却提案マニュアルです。ベテラン営業のノウハウを詰め込んだマニュアルに従って電話をすることでスムーズにトークを展開することができます。また、必ず課長が横に付いてサポートするので、顧客対応で悩むこともありません。今までの営業活動で蓄積されたマンションオーナー名簿は98万7898件(平成29年10月現在)。そのうち売却を検討している顧客は2000名以上。さらに新規の名簿が毎月1万8000件~2万件追加されるため、アプローチ先が枯れることもありません。



課長になることで、 608万円を獲得。

営業成績が良ければ、短期間で課長に昇進できます。過去最短記録は10ヶ月。課長になれば課の売上の39%から、営業メンバーの給与を引いたものを報酬として受け取ることができます。課長個人の業績が高ければ、それをもとに報酬を得ることも可能です。実際、ある課長の8月の報酬は608万円ですが、これは課長の自己売上の55%を給与として得たもの。課長はメンバーの指導・フォローに力を注ぐことで業績を伸ばし、給与を得ることもできますし、個人でチームを引っ張ることで高い報酬を得ることもできます。実績に見合った収入が得られる環境です。



10月給与

1位 360万円

2位 296万円

3位 245万円

過去入社3ヶ月の

最高月収

初月 289万円

2ヶ月目 396万円

3ヶ月目 499万円

