

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 > 固定月給40万円！平均月収105万円の不動産営業の求人メッセージ

固定月給40万円！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：2017/12/20 (水) ~ 2018/1/23 (火)

[応募画面へ行く](#)

[気になる](#)

メッセージ

求人情報



営業社員の前職紹介

教育商材営業

・
アパレル販売

・
飲食店スタッフ

・
先物取引営業

・
不動産賃貸/売買営業

・
ITエンジニア

・
建設現場作業員

・
中古ショップ店員

・
貴金属買取スタッフ

・
リフォーム職人

・
エステティシャン

・
新卒

・
求人広告営業

・
派遣スタッフ

自営業
・
化粧品販売
・
以上

入社初月過去最高月収

289万円

平均月収

105万円

不動産業界未経験者

が活躍できる理由

NITTOにはベテラン社員のノウハウを詰め込んだ売却提案マニュアルがあり、営業はそれに従って電話をするだけでスムーズにトークを展開できます。また、課長が横に付いてサポートするので顧客対応時も安心です。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。毎月1万8000件～2万件の新規名簿が追加されるため、アプローチ先が枯れることもありません。

11月給与

1位 348万円

2位 257万円

3位 233万円

効率的に稼げる環境

不動産業界では売却取引までの煩雑な事務作業を営業が行いますが、NITTOでは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。契約書などの書類作成をすることがないため、営業は売主との世間話や相談に専念できます。電話営業さえ頑張れば、成果につながる仕組みが整っています。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。次はあなたの番です。



月収608万円の課長

課長昇進の最短記録は11ヶ月。実績に見合ったポストを手にすることができます。課長は課の売上の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ります。個人業績をもとに報酬を得ることも可能です。実際、ある課長は8月に608万円を獲得。これは課長の自己売上の55%を給与として得たものです。メンバーのフォローに力を注ぐことで業績を伸ばすもよし、個人の頑張りでもチームを牽引するもよし。どうやって稼ぐかは、あなた次第です。

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



検討
足りてる？



「求人情報」も確認しましょう！

くわしい募集要項や企業情報、応募方法などは求人情報ページで！
同僚になるかもしれない方々の生の声なども見られて、もっと検討を深められる？

[求人情報を見る](#)