



出会いが広がる、気持ちつながる。求人・転職情報サイト

検討リスト

らいくサービス

2018/01/18 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: 2018/01/15~2018/02/12 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・面白白](#)



[応募する](#)

求人掲載期間: 2018/01/15~2018/02/12 07:00 残り24日

【10月給与】1位360万円、2位296万円、3位245万円！それぞれ教育・アパレル・飲食業界出身！100%不動産業界未経験入社

NITTOで働く営業の80%は不動産業界未経験からスタート、10月のトップ3の営業は、元教育業界、元アパレル業界、元飲食業界と、いずれも不動産の知識・経験ゼロの状態から始めています。不動産業界未経験でも活躍できるのは、不動産の知識がなくても一般常識があればできる営業体制とフォローしてくれる課長がいるから。不動産業界未経験者でも即戦力になれます。

[はたらいく!を送る](#)

[らいく!とは](#)

[検討中の求人リスト](#)

検討中の求人情報は
ありません。

[詳しい方はこちら](#)

[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](#)



●知識・経験ゼロから不動産のプロに！

NITTOでは知識・経験が一切なくても、充実した売却提案マニュアルと課長の支援により不動産のプロとして成長できます。

営業バックアップ体制は業界内でトップクラス。
電話営業に必要なマンションオーナー名簿は平成29年10月現在で98万7898件保有しており、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。

また、ベテラン営業が新規名簿を毎月1万8000件~2万件追加。
新鮮かつ厳選されたリストに電話でアプローチするため、営業は効率よく成果をあげることができます。

[はたらいく!を送る](#)



●効率的な営業で入社初月289万円の実績！

NITTOの入社初月最高月収は289万円。
新入社員が稼げるシステムがあるから、これだけの収入を手にすることができました。

不動産業界では営業が様々な雑務を行なうのが一般的ですが、NITTOでは商談用のパンフレットを事務スタッフが作成、契約書類や取引の立ち会いは法務スタッフが担当するので、営業は電話での商談に専念することで高い成果をあげることができます。

電話営業に集中できる環境が整っているからこそ、経験、知識、センスを磨くことができます。

[はたらいく!を送る](#)



●最短10ヶ月での課長昇進の実績あり！

成果をあげれば、給与・ポストで評価されます。
実際、最短10ヶ月で営業課長に昇進した社員がいます。
課長昇進後は給与体系が大きく変わります。

- ◇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

課全体の売上の39%が、課全体の給与総額になります。
そこから営業の給与を差し引いた額が課長の収入になるため、
課長はメンバーを育成するか、自身が売上を伸ばすか
いずれかの方法によって収入を伸ばせます。
平成29年8月には月収608万円を獲得した課長がいます。

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月はパ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)

10月給与例

1位/月収360万円(月給50万円＋歩合)※51歳
2位/月収296万円(月給44万円＋歩合)※33歳
3位/月収245万円(月給41万円＋歩合)※41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](#)



検討リスト

らくサービス

2018/01/18 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の求人募集の仕様のやりがい・面白さ | 求人・転職情報サイト【はたらく】

株式会社NITTOの求人詳細 **NEW**

求人掲載期間: 2018/01/15~2018/02/12 07:00 **残り24日**

[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

はたらく!を送る
らく!とは

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](#)

業界最高水準の教育システムとコミッション還元率! 業績に見合った給与を約束します!

●教育システムへの積極投資で社員を育成!

営業の80%は不動産業界未経験から始めています。
新卒・中途に関わらず、社員の育成は重要なミッションです。
そのため、教育システムの構築に積極的に投資しています。

商談の流れがイメージできる営業マニュアル、
平成29年10月現在98万7898件にもおよぶオーナー名簿、
課長による付きっ切りの電話フォローなど、
アプローチから成約までを完全にバックアップ。
愚直に電話し続けるだけで営業は成果を出せる環境です。

NITTOの過去最高月収は1270万円。
この記録に、あなたも是非、挑んでください。



広々としたオフィス環境で、電話営業に集中できます。

●入社初月から稼げる! 最高月収289万円!

稼げる仕組みが整っているため、
入社初月から実力を発揮することができます。

【初月】月収289万円
【2ヶ月目】月収396万円
【3ヶ月目】月収499万円

これは、入社3ヶ月以内の過去最高月収。
社歴に関係なく稼げるのはNITTOの大きな魅力です。
また、未成年者では1339万円を獲得した社員がいます。
彼の場合は18歳で入社し、19歳でこの記録を達成。
この記録を打ち破る新人を待ち望んでいます。

中途入社の手伝いを感じることなく、
思う存分活躍できる会社です。



分からないことは、気軽に課長に聞いてください! 丁寧に教えます。

●グアム、タイ、ハワイ、パリ...次の旅行は?

NITTOでは年4回の褒賞旅行を実施していますが、
その行き先を決めるのは営業トップの成績を上げた社員です。
これまで行ったのはグアム、タイ、ハワイ、パリなど。
旅行は入社4ヶ月目から参加することができます。

1回あたり5名から11名が旅行に行っています。
現地ではグルメやアクティビティ、観光など、
それぞれがやりたいことを思い切り満喫しています。

これまでに手にしたことがないような高い給与、
そしてこれまでに行ったことがないような海外への旅行。
確かな業績をあげることで、得られるものがあります。



毎月、成績優秀者の豪華食事会があります。

[求人情報](#)

仕事のやりがい・面白さ

応募する