

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】 > 1月給与1位256万円！平均月収105万円の不動産営業の求人情報

1月給与1位256万円！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：2018/2/16（金）～2018/3/15（木）

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

1月月収1位256万円、2位253万円 不動産業界未経験で初月月収289万が可能



前職は自動車ディーラーで
不動産業界未経験者の私でしたが、
業界トップクラスの給与を実現できました。

自分でも驚くほどの給与を作れたのは
指導して下さる課長、
書類作成等をサポートしてくれる事務員がいるから。

不動産業界では営業が売主より売却依頼を受け、
複雑な書類を作り、売却取引までの作業するのが一般的ですが、
NITTOはパンフレットの作成や売買事例の取得を事務スタッフが、
また契約書類の作成や取引の立会いは法務スタッフが、
それぞれ作成及び立会いする仕組みになっており、営業は電話営業だけに
専念するのが特徴。

営業は電話での売却提案だけに集中すれば良いので、
売主との対話に専念することで

不動産業界未経験入社初月で289万円の給与を手にした中途社員もいます。

営業社員の平均月収は105万円。

1月の最高給与は256万円。

過去には最高月収1270万円を達成した社員もいます。

また、2017年からは課長の給与制度も変更になりました。

課全体の成績をあげるか、自分の売上を伸ばすか、

自分も課も成績をあげて目標を達成するか...

いずれの方法でも高い給与を手にすることができます。

実際、月間売上が468万円だった課長が、

課のメンバーの売上が高かったため、

月収を579万円獲得しました。

営業に欠かせないマンションオーナーの名簿は

密度の濃いリストに精査するため、

削除と追加を繰り返しながら、

平成30年1月現在、97万2132件保有。

売却を検討中のお客様は2000名を超えています。

名簿管理を徹底しているため、

営業は常に新鮮で効果的な名簿でアプローチできるため、営業成績は上がり続けます。

また、NITTOには3億円をかけて完成した教育システムがあり、

これを活用することで不動産業界未経験でも電話営業のスキルを磨くことができます。

頑張れば頑張るほど、自分が想像もしていなかった給与が手にできる。

それが、NITTOで働く魅力の一つです。

不動産業界未経験者が月収289万円を稼げる、

圧倒的な給与水準の当社で働きませんか。



毎月、成績優秀者の豪華食事があります。



平成25年11月に移転した大阪梅田の自社ビル。グランフロント近くの好立地！



フロア全体に広がるオフィスは解放感いっぱい、仕事しやすい環境です。

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29年1月～12月度支給分の営業の平均月収105万円・平均年収1260万円(平均月給33万円+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。

↓

平成30年1月現在、97万2132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で高い志を持ち、日々改良改善ができる方

※「絶対にNITTOで働きたい!!」という方のみ採用します。

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
※研修期間2ヶ月は月給20万円(契約社員)/当社売上基準に達しない場合延長あり

【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)

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 ◆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	<1月月収例> 1位/月収256万円(月給83万円+歩合)※入社4年11ヶ月 2位/月収253万円(月給54万円+歩合)※入社10ヶ月 3位/月収235万円(月給45万円+歩合)※入社1年2ヶ月 <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)※入社2年目・19歳 <新卒1ヶ月目入社月の月収> 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 <課長の月収例> 月収579万円(月給43万円+歩合)※33歳

[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、未経験でも上司及び法務スタッフ、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、営業ノウハウや不動産知識をどんどん吸収できる環境を整備しました。

— 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。



事務スタッフが書類作成をサポートしてくれるので電話営業に専念できます。



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。



課長のサポートにより即戦力になります。

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	60億3918万6391円（2017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

この求人への応募について

応募方法 応募フォームよりエントリーしてください。
即日選考のうえ、追ってご連絡いたします。

リクナビNEXTにご登録されている事項も参考にさせていただきます。

※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！

採用までの流れ 下記「応募ページへ」よりエントリーしてください

▼
面接
面接では、ぜひあなたの目標を熱く語ってください。
何を目的に頑張るのか、どれほどの給与を得たいのか、
そのお金は何のために必要なのか、将来の目標etc。
それがあなたを知るための大切な材料になると思います。

▼
内定
◎即日内定です。

連絡先 株式会社NITTO（ホームページ）
〒541-0058 大阪府大阪市北区芝田2-9-18 NITTO梅田ビル
06-6377-3400【電話での応募も大歓迎です！】／採用担当 塩塚
info@nitto-japan.co.jp

応募にあたってご不明な点がありますか？

応募後のメッセージのやり取りや、応募にあたっての不明点などはヘルプページにも記載がございます。

応募・問い合わせに関するヘルプ・お問い合わせは[こちら](#)