CareerCross

POST LINTEL

【職種・業界未経験、第二新卒歓迎】投資用不動産コンサルティングセールス

しっかり稼げる！不動産運用を通した資産形成のご提案を行って頂きます

募集職種

採用企業名
ポスト・リンテル株式会社

求人ID
1137285

業種
その他（不動産・土木建設）

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 港区

最寄駅
南北線、　六本木一丁目駅

給与
300万円 ~ 450万円

勤務時間
9:30 〜 18:30 ※在宅勤務推奨中 リモートワーク可能

更新日
2024年05月02日 04:00

応募必要条件

キャリアレベル
新卒・未経験者レベル

英語レベル
日常会話レベル

日本語レベル
ビジネス会話レベル

最終学歴
高等学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【仕事内容】
お任せするのは、不動産運用を通した資産形成のご提案。
お客様がどのような人生を過ごしたいのかをしっかりとお聞きし、それを元に不動産市場の中からピッタリの一件を見つけ出します。
お客様に誠実に向き合うことが、ポイントです。

提案の仕方は、あなた次第です
アプローチするのは、年収500〜3000万円ほどの会社員や経営者の方が中心。
既に投資用不動産をお持ちの方が比較的多いので、収益をより高められるよう管理方法や新たな物件をご提案。

その際、電話やメールでアプローチするもよし、お客様にご紹介いただくもよし、あなたのネットワークを活かすこともできます。
初めは先輩に教えてもらいつつ、学んでいってください。

大切なのは、誠実に向き合うこと
当社ではいわゆる「自社物件」というものはありません。
お客様の資産形成に関するご希望をお聞きし、最適な物件を市場の中から見つけ出し、ご提案します。
それは「売りたいもの」にお客様を合わせるのではありません。
お客様にとって何が本当に必要かを考え、「真に必要なもの」をご提案するためです。

例えばある上場企業の役員の方。資産運用のために不動産の購入を検討していました。
もちろん他社とも比較をしながら。その際に行なったのは、数百ページにもなる提案書の作成。
そのお客様がどのような人生を歩みたいかをお聞きした上で、その内容を提案書に反映させました。
結果、「ここまで考えてくれたのはあなただけだ」と、当社での購入を決めてくださいました。

成果は、信頼の積み重ねです
成約時にはインセンティブを支給。取引額により額は異なりますが、年収1500万円や2000万円に及ぶことも。とはいえ、成約数はあくまで「信頼の積み重ね」です。
お客様に向き合ってご提案することで、高い成果を出すことができます。

【募集背景】増員　コロナ禍でも積極採用中

スキル・資格

【応募条件】高校卒以上 / 未経験OK
【職種・業界未経験、第二新卒、社会人未経験を歓迎します】

・普通自動車免許（AT限定可）をお持ちの方
　⇒学歴や転職回数、ブランクなどはいっさい問いません。

【以下にあてはまる方を歓迎します】

- 人の意見やアドバイスを素直に受け入れ、前向きに捉えられる方
- イチから知識を身に着けたい、学習意欲の高い方
- 「成り上がりたい」「成功したい」といった想いをお持ちの方
- 「誰かのためになる仕事がしたい」といった想いをお持ちの方

【雇用形態】正社員

- 想定年収：300万円　～　450万円
- 月給22万円以上 ＋ インセンティブ ＋ 賞与
- 昇給あり（随時）
  ※上記月給には35時間分のみなし残業代（4万7000円以上）を含みます。超過した場合には別途時間外手当を支給します。

【休日休暇】年間休日130日以上

- 完全週休2日制（土・日）
- 祝日
- 年末年始（5日）
- 夏季休暇（5日）
- GW
- 有給休暇
- 慶弔休暇
- 特別休暇
- 永年勤続休暇
  ※5日以上の連続休暇を取得できます！

【福利厚生】

- 通勤手当（上限月2万5000円）
- 社会保険完備（雇用、労災、健康、厚生年金）
- 時間外手当（みなし残業時間を超過した場合に支給）
- 社宅手当（自社物件にお住いの場合：月3万円を支給）
- 社宅あり
- 役職手当
- ランチ補助あり（300円/食）
- 資格手当（例：宅建士　3万円/月）
- 報奨金
- 副業OK
- オフィス内禁煙
- 私服勤務可
- 書籍購入（5000円／月）

会社説明

アジアNo.1不動産ソリューションカンパニー

【企業理念】
私たちは利益の最大化と投資の安定を図る為に確固たる、そして持続可能なサイクルで資産を運用します。信頼してくださる投資家の皆様を支援する強固な“柱”と自社を位置付けています。
投資家の皆様の為に最善を尽くす事を目指しており、それを成し遂げる事が私たちの成長に繋がると考えます。又、多様な才能を持つスタッフがそれぞれアイディアを出し合い、多くのディスカッションを行う事が弊社の文化を生み出す源となっています。

【事業内容】

- **商業不動産**

収益不動産の企画・開発・運営管理までのトータルでマネジメント
私たちは収益不動産マネジメントの豊富な経験とノウハウ、国内外のネットワークを最大限に活用しお客様に貢献いたします。商業施設の賃料収入の安定化、テナント様の売上向上を基本にした企画・開発・運営管理の総合的な収益不動産マネジメントサービスを提供し、周辺エリア全体の不動産価値向上に繋がるようなサポートをさせて頂きます。

収益不動産の企画・開発マネジメントサービス/アセットマネジメント（AM）業務サポート/収益不動産の運営管理マネジメントサービス

- **住宅用不動産**

お客様の安心、確実な運用実績で未来につなげます。
私たちは投資用不動産のご紹介から収益不動産の企画・開発まで豊富な経験とノウハウ、国内外のネットワークを最大限に活用しお客様に貢献いたします。お客様の大切な金融資産、不動産資産から高い収益を生み出させて頂くべくサポートをさせて頂きます。

- **資産管理**

最先端をいく世界基準の資産管理運用
最先端の資産管理運用の手法を常に研究し、実践することでお客様の資産運用のサポートをさせて頂きます。さらに、買取保証制度や売主様の瑕疵担保責任をフォローする仕組みもご用意し安心して資産管理をおこなえる体制を整えております。

プロパティマネジメント ～家主業務代行を通じた安心のご提供～
プロパティマネジメントとは、オーナー様と入居者様の間に入り、家賃集金などの代行業務や、マンションの管理業務などを行うことをいいます。初めて資産運用型マンションを所有される方の中には、賃貸管理業務に不安を抱く方も少なくありません。私たちは収益に直結する空室リスクの回避や、不動産価値を守る補修および点検、入居者様からのご要望への対応など、オーナー初心者様でもご安心いただけるよう万全の体制を整えています。