

# 営業社員大募集(一般・幹部候補)

## 募集要項

仕事内容	不動産売買の仲介業務
応募資格	要普通自動車免許(マイカーを営業車として使用していただきます)
アクセス	車通勤可(ガソリン代全額支給!ガソリンカードをお渡しします)
勤務時間	9:00~18:00 祝日は10:00~17:00
給与	月給20万円~30万円 + 歩合給 (幹部候補は25万円~50万円)
休日休暇	水・日曜定休日、GW、夏季・年末年始(各7日程度)
福利厚生	社会保険、昇給、賞与(年2回業績より)、無料駐車場有、資格手当 営業手当、社員旅行

歩合給については次のページに



# 歩合給について

- ①売上金額50万円～100万円  
→売上の10%
- ②売上金額100万円～150万円  
→売上の15%
- ③売上金額150万円以上  
→売上の20%

※売上金額(仲介手数料) ※加算式

※営業社員の月給は20～35万円

※営業(幹部候補)の月給は25～50万円

【例】売上(仲介手数料)が170万だった場合

170万-50万=120万

①残り120万のうち、 $50万 \times 0.1 = 5万$

②残り70万のうち、 $50万 \times 0.15 = 7万5千$

③残り20万  $\times 0.2 = 4万$

=歩合給だけで**16万5千円!**

→<sup>※</sup>月給20万円+歩合16万5千円  
=**36万5千円**

170万-50万  
=120万

③150万以上	20万
②100万～150万以下	50万
①50万～100万以下	50万



## 未経験から不動産のプロとして活躍しませんか？

### 社員インタビュー

不動産業 25年目 Tさん

やりがいは、お客様の人生で一番大きな買い物のサポートができるということです。

大分こうや不動産は社長との距離が近く、本当に仕事がしやすい！

だからいろんなことにチャレンジできます。

地元のお祭り等の行事を通じて地域貢献にも積極的に参加しています。

これからも大分の街と地域で密着して仕事をしていきたいですね



**基本的に18時退社！  
残業は月平均3h程度**

**インセンティブは営業の醍醐味！**

**ノウハウをイチから教えます！**

**アットホームな雰囲気の魅力！  
きっとすぐに馴染めますよ♪**

新人さんの一日

【午前中】

物件や土地のお問合せ対応→メールやLINEでの対応

【午後】

ハウスメーカーさんを訪問

→要望に合った土地の物件資料をお渡し

土地や物件の写真撮影・現地確認

マンションや中古住宅のご案内

→物件をお探しのお客様と一緒に物件を見に行きます

