人材採用

		部	クラス　人数	最低年収	最高年収	年齢	性別	MUST 1	WANT	人物面	求人背景	仕事内容	主な業務	理想の経歴	備考
1	不動産事業本部	仕入	主任　2名	400万	600万	27～35 ※中身重視 45まで	男性	不動産法人営業経験 ・不動産仕入れ経験者（3-5年以上） ・仲介経験（3年以上）	不動産関連の資格 開発や不動産実務における高度な知識、法務知識 資料作成・企画提案スキル	＜経験＞ ・不動産の豊富な知識と業界経験（5年以上） ・大手不動産会社で法人営業をしており、仕入れから販売まで一気通貫したキャリアを ＜マインド＞ ・顧客との関係構築に喜びを感じる ・課題解決能力がある ・会社の成長のために積極的に意見ができる	ITを駆使した情報収集を行うことで、情報量が5倍になった。質と契約数を飛躍的に加速するため	訪問、メール、Webなど様々なチャネルを駆使し、事業用不動産の 仕入れ活動の実務およびチームマネジメントを行っていただきます。 ◆主な業務 ・不動産情報の収集 ・事業計画の立案、収支検討 ・不動産買付の折衝 ・不動産取引実務 ・部下育成 ・チームマネジメント	ディベロッパー事業 仕入営業 ・不動産情報の収集 ・事業計画の立案、収支検討 ・不動産買付の折衝 ・不動産取引実務	東急不動産（仕入れ） 野村不動産（仕入れ） 日本エスコン（仕入れ） 住友不動産販売（法人、エンド仲介） 東急リバブル（法人、エンド仲介） 野村不動産アーバンネット（法人、エンド仲介）	
2		販売	課長　1名	600万	800万	30～45	男性	不動産法人営業経験 ・不動産の豊富な知識と経験（10年以上）	不動産関連の資格 開発や不動産実務における高度な知識 組織マネジメント経験	＜経験＞ ・不動産の豊富な知識と業界経験（10年以上） ・大手不動産会社で法人営業しており、マネジメント経験などキャリアアップしたい人 ＜マインド＞ ・統率力、課題解決能力がある ・会社の成長のために積極的に意見ができる ・部下育成に意欲的に取り組める	仕入れが高速回転していく仕組みを作っていくので、それに対して販売員が不足している。販売を加速するため	訪問、メール、Webなど様々なチャネルを駆使し、事業用不動産の 仕入れ活動の実務およびチームマネジメントを行っていただきます。 ◆主な業務 ・不動産情報の収集 ・事業計画の立案、収支検討 ・不動産買付の折衝 ・不動産取引実務 ・部下育成 ・チームマネジメント	ディベロッパー事業　販売課長 ・経営計画に対しての販売計画の策定 ・物件販売に対しての販売促進手法の立案 ・販売実務の管理 ・仕入部との連携 ・販売部メンバーの育成とマネジメント	東急不動産（仕入れ） 野村不動産（仕入れ） 日本エスコン（仕入れ） 住友不動産販売（法人、エンド仲介） 東急リバブル（法人、エンド仲介） 野村不動産アーバンネット（法人、エンド仲介）	
3	経営管理本部	財務	経理財務責任者（CFO候補）1名			30～45		・経理業務経験（5年以上） ・IPO経験または上場企業での就業経験	・管理会計など自社の経理の仕組み化経験 ・内部統制システムの構築・改善経験	＜経験＞ ・当社経営理念への共感 ・経営陣とともに会社をIPOステージに引っ張って行けるパワーのある方 ＜マインド＞ 事業拡大を進めていく中、担当する業務が多岐に渡っても、やりがいを感じてくれる人 税理士などと士業パートナーと連携し、自らの新宣土夫で会社の基盤をつくっていけること 自らの可能性に挑戦できる人（異業種からの応募大歓迎!）	経営管理の体制強化のため	◆主な業 ・経理・財務業務全般の仕組み化 ・月次、四半期、年次決算 ・予実管理（月次決算報告） ・キャッシュフロー管理 ・運転資金計画策定・管理 ・予算作成・管理 ・経理業務（仕訳入力、支払処理など）			コア事業である企画販売事業の他、収益物件管理事業や熊野古道事業など。 今後多岐に渡り事業展開を進めていく中で、共に会社を支える仲間を募集します。 経理・財務を任せられるプレイングマネージャー（将来の幹部候補）を探しています。