

株式会社Step House



[北海道エリア・営業] 誰でも売れるようになる 平均年収1,000万の再エネ営業

[ここがポイント]

将来性のある商材を需要があるご家庭向けに販売していただきます。
1件あたり最大20万円のインセンティブが発生!平均契約数は月3本、多い方は8本ほど取る方もいます!
月160万円以上も可能!臨時収入が必要な方にオススメです
平均年収1,000万以上!!『必ず売れるようになる』研修のスキームをご用意しています

【募集内容】

仕事内容	<p>環境問題とエネルギー問題を解決する大手メーカーの太陽光・蓄電池など住宅環境設備の販売営業をお任せいたします。</p> <p>まずは研修からスタートし、営業方法を習得していただきます。 業務計画の立て方についてもお伝えいたしますので、営業未経験の方もご安心ください。</p> <p>【仕事内容】 新人研修 ビジネスマナーや営業方法を習得、商材についての理解を深めましょう。</p> <p>営業活動 アポイントを取る仕事をお願いします。 仕事の進め方や会話の仕方など丁寧にフィードバックいたします。 ・お客様先に訪問し、電力使用状況や太陽光パネルの売電状況をヒアリング ・お客様の使用状況に応じた最適な商材をご提案 取り扱い商品:ZEH商品(蓄電池、エコキュート、太陽光パネル等) ・契約後は、内勤スタッフに引継ぎます 雑務なし!アポイント取得に集中できます</p>
勤務地	北海道札幌市西区平和2条4丁目11-43
勤務時間	<p>シフト制 10:00~21:00までの間のシフト制(実働6時間~)</p> <p>1日6時間以上の勤務となります。 基本的に土日メインの出勤となります。 入社日やお休みの相談も承っておりますので、まずはお話を聞きに来てみてください!!</p>
給料	<p>完全成果報酬 時給換算した場合:1,400円~2,000円 フルコミッション制(最低保証給あり)</p> <p>中には「月給100万円以上」稼ぐ方も! トップ営業マンや役員からのフィードバックや研修が充実している環境があるから、確実に成長を実感できます。 実績に応じて徐々にレベルアップしていきましょう。</p> <p>(例) 研修生:契約ごとに50,000~80,000円/件 シルバー生:契約ごとに75,000~120,000円/件 マネージャー(5人以上の部下を持ちます):契約ごとに180,000円~/件</p>
待遇	<p>イベント 定例飲み会、BBQ、スノボ、山中湖ウエイクボード、屋形船、スポーツ大会 etc</p> <p>研修制度 ビジネスマナー、営業・商材知識、ロープレ、マインド・マネジメントスキル etc</p> <p>学生就活支援『ステップキャリア』も本格化! ・1on1面談(ES添削、面接練習など) ・就活イベント(就活準備などの座学、グループディスカッション実践など) ・就活情報発信 『ステップキャリア』を通じて、特別選考もご用意しております。 充実したインターン活動のみならず、"最短・最速"で内定も勝ち取ろう!</p> <p>【弊社インターン卒業生進路】 マイナビ、リクルート、エンジャパン、JACリクルーティング、野村証券、みずほ証券、日本生命、東京海上日動、三井住友カード、KDDI、ソフトバンク、ヤフー、キーエンス、アビームコンサルティング、野村信託銀行、りそな銀行、日本銀行、横浜銀行、住友不動産、積水ハウス、大東建託、BMW、日本航空 etc</p>
休み	シフト制

資格	必須事項無し
採用人数	20名
応募するには	(【求人Free】の応募エントリーが必要です) 一次面接 二次面接 採用
面接日	柔軟に対応します!
採用担当者	中山 菜々
担当者から一言	平均年齢は20代です!前向きでエネルギッシュな方が多い環境となっております! 是非お気軽にご応募ください。
連絡先	08044318046 03-6427-0524

【企業情報】

企業名	株式会社Step House
業種	小売・サービス業
企業形態	株式会社
代表者	氏原 洋介 最高経営責任者
立年月	2013年 10月
資本金	1000万円
従業員数	300名 アルバイト、パート含む
所在地	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-1-12 VORT AOYAMA 7階
連絡先	08044318046
ホームページ	
交通アクセス	

出力:2024/07/27(土) 12:21:06