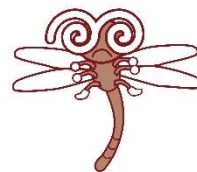


【中途採用】 **20代・30代** 活躍中！
土地の駐車場活用 提案営業職



目標は自分で設定！結果にはインセンティブあり！
楽しいことは、自分たちでつくっていく。

私たち京都市都市整備公社は、京都の清水寺や嵐山近くの市営駐車場管理を目的として1967年に設立された駐車場管理会社です。

現在は京都・大阪を中心とした関西一円で事業を展開し、これまで培ってきた経験と実績から約300名のオーナー様の土地をお借りして、約500ヶ所の駐車場・駐輪場を管理しています。

今回、長期勤続によるキャリア形成を図る観点から、新たな駐車場用地を開発する営業職を若干名募集します。

これからの公社は、事業規模拡大はもちろんのこと、新たなモビリティやデジタル化に対応する柔軟な事業戦略を展開し、環境や価値観の変化に柔軟に対応できる組織づくりを行っていきます。

そんな公社の未来を、私たちと共に前向きに楽しんで拓いていける皆様にお会いできることを楽しみにしています！



仕事内容

▼**土地探し**：まずは未活用の土地、駐車場向きの土地を探すところからスタート。いい土地を見つけたら、所有者情報を確認します。

▼**アプローチ**：土地のオーナー様に土地活用を提案します。電話やメールで訪問のアポイントを取ったり、リーフレットを送付します。

▼**市場調査**：提案に興味を持っていただけたら、周辺駐車場の稼働率・料金相場等を調査して収支を計算し、見積を作成します。

▼**本提案**：調査結果に基づき具体的な金額などの条件を提示し、契約に向け、条件をすり合わせていきます。

▼**契約～運用開始**：契約書を作成し、契約締結を行います。契約後は整地や舗装、ロック板などの施工を経て運用を開始します。運用終了まで売上向上等改善施策も企画していきます。

やりがいを感じる時

- ★競合との勝負の中で成約できたとき
- ★自分の提案をオーナー様が喜んでくれたとき
- ★オープンした駐車場の収益が上がったとき
- ★チームみんなで協力して作成した提案が選ばれたとき
- ★自分の功績が評価され、昇進・昇格したとき

勤務地 【本社】

〒600-8421

京都市下京区綾小路通烏丸西入童侍者町 167 番

AYA 四条烏丸ビル 4 階

阪急電車京都線「烏丸」駅下車、23 出口徒歩 2 分

地下鉄烏丸線「四条」駅下車、2 出口徒歩 2 分

★転勤なし、直行直帰 OK

給与等

- 基本給：23 万円～（応相談）
- 手当
 - ・交通費全額支給
 - ・残業手当
 - ・業務手当：5,000 円～
 - ・運転手当：2,500 円
 - ・扶養手当
 - ・住居手当
 - ・インセンティブ：年 4 回（駐車場用地獲得件数による）
- 昇給：年 1 回（評価による）
- 賞与：年 2 回（6 月、12 月）
- 退職金：あり
- 資格取得助成金あり
- 試用期間あり

※年収例※

515 万円／26 歳 営業 入社 5 年目（月給+手当+賞与）

705 万円／36 歳 営業 主査 入社 11 年目（月給+手当+賞与）

勤務時間：9:30～18:15（休憩時間 1 時間）

★基本定時退社

★月平均残業時間 10 時間以内

休日・休暇

◎完全週休 2 日制（土日祝）

◎年間休日 123 日（令和 5 年度）

◎有給休暇 毎年度 20 日付与（4 月入社の場合）

◎育児・介護休業取得実績あり

◎夏季休暇（7 日）

◎年末年始（6 日）

◎産前・産後休暇

◎妊産婦通院休暇

◎出産補助休暇

◎子の看護休暇

◎育児休暇

◎生理休暇

◎結婚休暇

◎服喪休暇

◎傷病休暇

◎介護休暇

福利厚生

■社会保険完備（雇用・労災・健康・厚生年金）

■リロクラブ加入（旅行、グルメ、自己啓発割引利用等）

■資格取得助成金

■結婚祝金

■出産見舞金

■入学・卒業祝金

■引越運送補助金

■サークル助成金

■貸付金制度

■財形貯蓄制度

■スーツ購入補助

■職員コミュニケーション促進補助

■社内販売

職場の雰囲気：個性豊かな仲間がたくさん！

営業職は現在 4 名の職員が在籍。全員男性で、新卒入社 2 名、中途採用 2 名。年齢は 20～30 代です。ユーモアあり、おもしろおかしく緩急をつけて仕事を楽しんでいます。

職務上、提案資料の作成等は 1 人ではなくみんなの知恵を集結する作業なので日頃から気軽に相談や意見交換ができる環境です。

営業職以外にも個性豊かな宴会部長が多数在籍？！

いろんな人とのコミュニケーションを楽しんで、自分の幅を広げていきましょう！

入社後の流れ

入社後は、OJT 研修をメインに駐車場運営や土地活用についての基本的な知識を学ぶとともに商談の流れや営業トークを身につけていきます。

土地を探す上で意識するポイントや、マーケティングの手法も教えていきますが、マニュアルよりも個性を重要視しているので、とにかくトライ＆エラーで何事にも挑戦していったほしいと考えています。

応募資格 学歴・資格・不動産知識不問、営業経験者
35 歳まで（長期勤続によるキャリア形成目的）

★これから営業としてスキルアップ・キャリアアップを目指す方を歓迎します！

採用スケジュール

応募時に履歴書と職務経歴書を提出してください。
面接は 2 回を予定しております。

求める人材

まずは、営業の経験を積んでもらいますが、将来は、これからの組織づくりと事業拡大を担ってってもらいます。

- ☐ どんな人でも物怖じしない人
- ☐ 最後までやり抜く力がある人
- ☐ ポジティブ思考の人
- ☐ 発想力が豊かな人
- ☐ 常に向上心がある人
- ☐ 自分をアピールできる人
- ☐ コミュニケーション能力が高い人
- ☐ 協調性がある人
- ☐ 責任感のある人

応募方法

下記 URL より必要事項をご記入の上、送信してください。
(履歴書、職務経歴書のデータ添付が必要です。)

<https://forms.gle/5s9HrTAtiYvKA6Xh8>

申込から 3 営業日を目途に、当方より面接日等をメールにて通知いたします。

※ご不明点等、気軽に何でもお問い合わせください。
お会いできる日を楽しみにしています。