



新築注文住宅の販売

住宅営業プランナー

職場ではこんな人も働いています

- 広告
- 経理総務
- 工事監督
- 業務管理部

- この仕事のキーワード

 - 一生涯の付き合い
 - 家づくり
 - 営業プランナー
 - 建築士
 - 設計
 - インテリア
- こんな人に向いています

 - お客様と関わる仕事をしたい
 - 人に寄り添える人
 - 挑戦する姿勢が常にある人
 - 素直な人
 - 建築、住宅が好きな人
 - チームで働きたい人



より良く暮らす家づくりをかなえるために、お客様に寄り添います

「良い家をつくりたい」というだけでなく、「良い暮らしをご提供したい」というのが私たちの一番の願いです。高額な買い物なので、アルプスピアホームに決めていただいた時には、お客様としっかり関わっていこうと身の引き締まる思いがします。約半年間の打ち合わせと工事を経て、家が出来上がって引き渡しの時を迎え、お客様が「これから暮らすのが楽しみです」とワクワクしている姿を見るのが一番嬉しい瞬間です。

check!
私がこの仕事に就いたきっかけ

「いろいろな人と出会って話ができて、それまで知らなかった価値観を知ることができて楽しそう」というのが、営業の仕事を選んだきっかけです。中でも、住宅という高額なものを扱うので、自分の頑張りが結果として表れやすいのではないかと考えて入社しました。

入社6年目 岩本さん

住宅営業プランナーの仕事内容

展示場などでお客様へのご案内

ショールームや展示場のモデルルーム、住宅の見学会などに来場したお客様に、当社の家づくりを実際に見て体感していただき、家づくりに対する想いを伝えます。



図面作成・プラン提案

打ち合わせでお客様が希望する間取りを聞き取り、図面を作成します。希望する理由によって提案の仕方が変わるので、お客様の思いを丁寧に聞くことが大事です。



仕様の打ち合わせ

間取りが決まると、キッチンのデザインや色、床や壁の色などをコーディネートしていきます。お客様の好みに合わせて種類をしばって提案し、一緒に決めていきます。



打ち合わせの準備・事務作業

お客様との打ち合わせの後、図面作成や各メーカーに資料作成依頼をするなど、次回打ち合わせまでの準備をします。期限があるので段取り力が必要です。



必要な資格・スキル

- 必須ではありませんが、建築士、宅建士、インテリアコーディネーター、カラーコーディネーターなどの資格を持つことで、仕事の幅が広がると思います。

株式会社アルプスピアホーム

松本市小屋南1-13-1 TEL/0263-85-2525

創業/1999年6月 従業員数/161名

支店・営業所/アルプスピアホーム(松本・諏訪・長野・上田・あづみの)、ジャストピアハウス(松本・長野)、トモニハウス・アーキエアーズ・土地情報館(松本・長野)、小屋のじかん



HP

会社見学 OK

職場体験 OK



株式会社アルプスピアホームではこんな仕事をしています



リフォーム

住み慣れたお家を綺麗にリニューアルして住みやすくしています。住宅は長く使うものなので、生活スタイルや家族構成の変化によって住み方が変わってきます。



カスタマーサービス

生活の中での困りごとがあれば駆けつけて修繕や交換をしています。万が一のことがあっても安心して住み続けるためにはとても重要な仕事です。



土地の仕入れ、販売

土地を仕入れて新しい家が建てられるようにしています。住宅は土地がなければ建築できません。土地と住宅の両方を提案しています。



家具や生活雑貨の販売

建ててからの暮らしをより楽しくするために、完成した建物に備え付ける家具や照明、生活を彩る生活雑貨などを提案する店舗も運営しています。

SDGs 社会貢献として清掃活動や地域のスポーツ団体の応援などを行っています

アルプスピアホームでは、県内のプロスポーツチーム(サッカー、バスケット、バレー)への協賛(主に子供向け)を行っています。スポーツを通じて感動を体感してもらい、元気と活力をもたらすような「ひとづくり」「まちづくり」に貢献しています。そして、これからの長野県を担っていく元気な子供たちが、信州の明るい未来をつないでいってほしいと考えています。

