

採用情報 詳細

【求める人材】

正社員

人の役に立ちたいと心から思える人 仕事を楽しんで出来る人。

学歴・職歴一切不問、未経験者・第二新卒歓迎、人柄重視の採用です。

新卒・中途ともに随時募集

【仕事内容】

営業職（コンサルティング営業：個人・法人のお客様に対して東京海上の損保・生保商品の中から最適な保険をご提案します。研修期間中に営業先相性を個人・法人、損保・生保で判断しますので、得意分野の営業に集中いただけます。）

【入社後のイメージ】

入社後は2年の研修（育成）期間を設けています。

研修期間中は東京海上日動社に出向し、他の代理店研修生と一緒に研修を受講します。

また弊社先輩社員によるOJTを通じて商品知識や提案ノウハウを段階的かつ体系的に修得いただけます。

保険のプロとして成長出来るよう総合的にバックアップいたしますのでご安心下さい。

入社から2か月間は座学にて保険の仕組みや商品知識、販売手法などの基礎知識を学びます。

3か月目からは座学研修、資格取得の為に勉強と並行し、弊社ベテラン社員のサポートのもと営業同行がスタートします。

ここで実際の提案方法、事故対応を学びます。

6か月目からは本社研修を受けながら、単独での営業活動がスタートします。

弊社顧客の引継ぎもお願いしながら活動いただきますので、営業先も確保されます。

【給与】

35万円（研修期間中） その後フルコミッション制度あり、応相談

社会保険完備 各種手当あり

【勤務時間】

9：00～18：00（実働8時間）

【休日・休暇】

週休2日制（土・日） 祝日 夏季 年末年始

ゴールデンウィーク・シルバーウィーク 慶弔

【募集資格】

要普通免許

45歳以下（長期キャリア形成の為）