校友企业招聘信息（二）

合肥合家房产经纪有限公司

校友简介：

李松，男，2006届毕业生，合肥合家房产经纪有限公司法人

招聘信息见附件

联系方式：

**简历投递：1871513657@qq.com**

联系人：邓衍成

联系电话：13505603088

公司地址：合肥市蜀山区莲花路1002号

请2019届有意愿毕业生将求职简历发到**1871513657@qq.com**

企业宣传会另行通知。

就创中心

2018年9月29日

**合肥合家房产经纪有限公司招聘简章**

合肥合家房产公司是经过合肥市工商局注册登记的房地产销售代理机构，由资深房产专业人士组建而成，综合经营与房地产有关的业务，包括房屋租赁、买卖及托管；房地产评估咨询；房产事务代理；公寓出租及管理；房地产项目咨询及策划；房地产开发、投资；  
 合家秉承“给客户最好的购房体验”的服务宗旨，以人为本，以专业为根，立志用诚信的态度和专业的服务，打造一个高水平、高素质、高信誉度的房地产经纪公司，力图将每一位员工培养成高效、高能的专业房产经纪人，为消费者提供最优质的服务。  
 公司**创始人李松2006年毕业于安徽文达学院。**自公司成立至今已经培养出了一批专业的以客户为导向的高技能人才队伍，众多优秀的房地产经纪人、理财咨询师的成长，为合家房产更好的服务客户提供了坚实的基础。  
 公司注重经营理念的创新化，服务范围的优质化，员工素质的专业化。本着“奖罚分明，优胜劣汰，让员工更优秀，让客户更舒心”的企业理念，采用最先进的EPR系统，注重人才的培养，为广大客户提供专业、诚信、便捷、完善的房地产经纪全程服务，呵护百姓财产，提升生活质量。同时，良好的晋升体系给员工个性化的成长空间，为企业打造协作共赢的团队氛围。  
 立足二十一世纪的中国房地产市场，合家房产将坚持不懈地提升内部运营管理水平，提升专业服务水准，塑造优质企业文化，加强公司内部行为的监管，不断改进与完善，为中国房地产事业打造阳光服务的知名品牌。

## 招聘职位

1. 人事专员：2名

**任职资格：**大专以上学历，热爱人力资源管理工作，具有较强的沟通能力、在招聘、培训等方面能力突出。

**工作职责：**负责人事招聘、培训、档案管理等工作。

**待 遇：**3000-5000

二、房产经纪人：10名

**招聘条件：**1.统招高中及以上学历，热爱销售工作；

1. 善于沟通，有较强的语言表达能力；  
   3.有较强的进取心、学习能力，勇于挑战自我，不甘平庸；  
   4.有较强的服务意识，热爱销售工作。  
   **工作职责：**1.负责客户的接待、咨询工作，为客户提供专业的房地产置业咨询服务；  
   2.了解客户需求，提供合适房源，进行商务谈判；  
   3.陪同客户看房，促成二手房买卖或租赁业务；  
   4.负责业务跟进及房屋过户手续办理等服务工作；  
   5.负责公司房源开发与积累，并与业主建立良好的业务协作关系薪资待遇:  
   **待遇：**高底薪+高提成：实习期底薪3500元+高额提成（25%—50%）+现金奖  
   收入有竞争力：综合收入高于其他行业销售的收入水平，1年内新人平均月收入达到10000元，2年以上的经纪人平均月收入会迅速达到15000---20000元；  
   收入公平：努力决定业绩，业绩决定提成；努力越多，收入越高，永不封顶。

三、营管专员：2名

**任职资格：**大专以上学历，热爱营销管理工作，具有较强的沟通能力和网络管理能力、财务会计专业优先。

**工作职责：**负责营销管理等工作。

**待 遇：**3000-5000

四、储备干部：10名

**招聘条件：**1.统招大专以上学历，热爱房产管理工作；

1. 善于沟通，有较强的语言表达能力；  
   3.有较强的进取心、学习能力，勇于挑战自我，不甘平庸；  
   4.具有较强的管理能力。  
   **工作职责：**1.负责客户的接待、咨询工作，为客户提供专业的房地产置业咨询服务；  
   2.了解客户需求，提供合适房源，进行商务谈判；  
   3.陪同客户看房，促成二手房买卖或租赁业务；  
   4.负责业务跟进及房屋过户手续办理等服务工作；  
   5.负责公司房源开发与积累，并与业主建立良好的业务协作关系薪资待遇:  
   **待遇：**高底薪+高提成：实习期底薪3500元+高额提成（25%—50%）+现金奖  
   收入有竞争力：综合收入高于其他行业销售的收入水平，1年内新人平均月收入达到10000元，2年以上的经纪人平均月收入会迅速达到15000---20000元；  
   收入公平：努力决定业绩，业绩决定提成；努力越多，收入越高，永不封顶。

**晋升通道：**

储备干部--客户经理--店长--区域总监--销售总监--销售副总--城市总经理  
上班时间：  
1：上午08:30-11:40  
2：下午01:40-06:30  
3：每周二单休  
公司福利:  
1.新人培训：岗前培训7天，帮助你了解行业、公司、文化及商务礼仪；  
2.春耕班：前4个月，每月2天，帮助你掌握房产经纪人作业模式需要的专业知识和操作技能；  
3.师徒制：一对一师徒带教，帮助你快速将所学知识应用于实践。  
4:上班地点：可以根据住址就近分配上班区域。  
5：员工福利：节假日福利+员工体检+菁英大礼包+社团活动+人才推荐奖+五险+菁英出游+内部转岗奖励。