

「本気でチャレンジしたい」  
という仲間をお待ちしています。



コーポレートサイトはこちら

エントリーは  
こちら  
0120-501-502

社長からのメッセージ | ソレアはこんな会社です | お仕事内容 | 先輩社員紹介 | 求める人物像 | 募集要項 | エントリーフォーム | 会社概要

## MESSAGE

社長からのメッセージ

### ソレア創業への想い

もっと高いレベルで仕事してみたいという私の向上心は仕事を通じて芽生えました。  
様々な業界におけるトップレベルの方々と出会う機会に恵まれたことで、私の心は創業へと燃り立てられたのです。  
高いレベルで仕事をされている方々はみな同様に、自信に満ち溢れ目標に向かい一生懸命仕事をされています。  
単純に“カッコいい”と感じました。  
次第に高いレベルで仕事をしている方に少しでも追いつきたい、もっと“カッコいい”仕事したいと強く思うようになり、  
自己実現のためには自らの船を出すべきだと決心しソレアを創業しました。  
私自身がそうであったように、社員にも自分の考えをしっかりと持ち目標に向かって本気で取り組むことだ。  
“カッコいい”存在になってほしいと思っています。  
ただ、これから一緒に働く皆さんに私と同じ経験をしてほしいと思っているわけではありません。  
私がこれまでうまくいったこと、いかなかったことを共有し、働く社員が回り道することなく最終で成長できる環境を作りたいのです。  
社員の幸せのために自己実現できる環境を作り上げることも経営者としての戦いであると考えています。

### ソレアの今後の展望

昨今のご時世においていかにげんな会社は淘汰され、正直な会社が生き残るという構図がますます明確になってきました。  
私たちソレアがお客から愛されるためには、正直で誠実な経営をすることが何よりも大切であると確信しています。  
企業としての存在意義を認識し、存在価値を高めながら業務拡大を図ります。まずはお客様に最善のサービスを提供できるよう地域に密着した支店展開をします。  
それには同じ思いを持った仲間が必要です。できる限り社員の意見や考えに耳を傾けて、良いことは積極的に取り入れ実行するようにしています。  
共感してくれる仲間とともに人間としても企業としても成長していきたいと考えています。

### こんな人に来てほしい、一緒に働きたい。

私たちソレアは、インターネットで何でも手に入るネット社会における今こそ人と人のコミュニケーションから生まれるビジネスに挑戦していこうという会社です。

当社では一人一人の役割が明確になっており個人の成長がそのまま会社の成長に繋がるという点で大変「やりがい」があります。

頑張ったからこそ得られる価値を共有し、あなたの成果に対して全員で喜び合える当社と一緒に成長していきましょう。

「本気でチャレンジしたい」という仲間をお待ちしています。

## SOLEA'S POINTS

### ソレアで働く3つのポイント

#### 1 未経験でも最短で成果を出せる充実の教育環境

ソレアでは業界未経験、さらには営業未経験の方でも成果を出していただける充実した教育環境があります。

定期的な各メーカーの研修はもちろん、環境や住宅に関する情報の収集環境に多くの時間を割いています。

従って顧客が不安に思うことや質問に対してすぐに自信を持って応えることができます。また営業先への同行（OJT）は納得のいくまで実施しますので独り立ちまでじっくりと学んでいただくことが可能です。

さらに客先でいただいた要望や不明点などは社内に持ち帰り、全員で知恵を出し合い解決をしていますので、一人で悩む必要もありません。



#### 2 若いスタッフの声が反映されやすい風通しのよさ

ソレアでは社内の風通しのよさが非常に良いことがポイントの一つです。社長の浮城は自分でソレアを設立してから多くの社員の声が会社を成長させてきたことを何よりも実感しています。

上からの一辺倒な指示でなく社員のごしたい、あかしたいを実現していくことにより、社員全員が納得して、また主体的に業務に取り組めるような環境です。

ぜひあなたのアイデアをどんどん出してみてください。

02

#### 3 営業のしやすさ

ソレアで働く一番のポイントは営業のしやすさです。

営業というと飛び込み訪問、テレアポ、ノルマ・・・という嫌なイメージを持つ方が多いですが、ソレアではそのような営業は極力せず、反響営業がメインになります。今ではお家に関するセミナーを開催し、来場いただいたご興味のあるお客様の相談に対応する形や、反響営業や顧客訪問がメインなので、商談のほとんどが具体的な中身のある時間になるのが特徴です。

外壁リフォームでは確立したプロタイムズブランドの中で定期的な問い合わせがありますので、見込み客に困ることがありません。

自分で決めた目標はありますが、ノルマではありません。目の前のお客様を一人一人「正直に、誠実に、真剣に」対応し、ご契約をいただくだけです。



## WORK

### 具体的な仕事内容

省エネルギーが謳われる中、住まいに関するコストを見直し、環境にやさしく快適に暮らしていただくご提案をします。

#### 省エネや塗り替えに関するセミナーなどのイベントを開催

イベントを主催し、会場手配から集客までを行います。

ご集場のお客様の為に becoming 役立ちの内容を伝えてください。

この内容次第でお客様が興味を持っていたかどうかが決まります。あなたの学んだ知識を大いに生かす場になります。

「セミナーなんてできるのかな・・・」なんて不安に思うかも知れませんが、映像でのセミナーも用意していますので、安心して取り組んでいただけます。



#### ホームページから問い合わせのあった顧客の対応

太陽光発電や外壁塗装等にご興味を持ったお客様がホームページから多くお問い合わせがあります。

ご興味を持っていただいている方に、丁寧にヒアリングをすることから始めます。

お話の内容次第で実際にお打ち合わせのアポイントを取ったり、現場確認に伺うなど必要に応じてお客様とコミュニケーションをとってまいります。



## 現場調査

ご相談いただいたお客様宅に伺い、現在のお住まいの環境を確認します。省エネリフォームで充分なメリットを出せるか、もしくはどのような懸念点があるのかなどをしっかりと見極めます。

ここがいい加減だと後で追加工事や工事手法の変更などが出てしまったり、そもそもの導入にメリットを感じていただけない結果に繋がる可能性もあります。

そういったことのない様にチェックポイントを研修時にしっかり押さえることや、わからない部分は先輩や工事担当のスタッフや協力会社に聞くなど、細かいチェックが必要です。

ここは一朝一夕でできるものではありませんので、研修を含めてしっかりと学んでいきましょう。



## 見積書、提案書作成

お客様のご要望や現地調査の結果を踏まえ3D CADを使用し最適なプランを検討します。

3DCADを使ったことがないという方もしっかり研修するので大丈夫です。

お客様に比較検討していただきやすい丁寧な提案を作成します。

見積書や提案書の作成はその精度の高さ、選択のしやすさが他社との違いとしてお客様に認識していただいている部分でもあります。信頼を得られるよう、ご希望に応じた選びやすいプランニングが重要です。



## 商談・契約

お客様は省エネリフォームや外壁リフォームを初めてご検討される方が多いため、作成した見積書、提案書を確認いただきながら、お客様の不安を一つ一つ解消していきます。ソレアの信念でもある「正直に、誠実に、真剣に」を意識し、お客様にご納得いただけるようご説明申し上げたあとにご契約をいただきます。

ここは他社の営業マンではなくあなたを信じていただくことのできる非常にやりがいのある瞬間です。



## 現場の管理・確認

塗装の発注、職人さんへの工事依頼・打ち合わせ、着工時の近隣挨拶など、現場の管理者として工事が滞りなく進むよう確認作業を行っています。

営業としてお客様にご説明ができるよう、自分自身も進捗を追って工事完了まで確認をします。営業の仕事は契約を頂くまでと思っている方が多いですが、工事完了引渡しまでが営業の仕事です。

職人さんなど施工スタッフも非常に経験の多い優秀な方が多いので安心して確認作業をすることができます。



## 施工後のお客様のフォロー訪問

ソレアでは施工後のお客様との関係にも注力しています。

工事の保証を厚く用意しているのはもちろん、

トータルリフォームにも対応し家のことに関する様々なお困りごとにも対応が可能です。

したがって太陽光や外壁リフォームが完了した後もお客様に寄り添っているよう定期的に連絡を取ってぜひ家のことに関するパートナーになってください。

そのためお客様に家族の一員のようにふるまってもらっている営業スタッフも多いです。



## FLOW

### とある一日の仕事の流れ

- 01 9:00 ~ 出社・朝礼
- 02 10:00 ~ 着工現場訪問・近隣挨拶  
顧客訪問・商談
- 03 12:00 ~ 昼食
- 04 13:00 ~ 顧客訪問(既存顧客フォロー)・新規営業・商談
- 05 (14:00) 上長への中間電話報告
- 06 18:00 ~ 上長への最終報告・相談・直帰・帰社・見積書作成・提案書作成

## STAFF

### 先輩社員紹介

MIZUNO YUNA

水野 有菜

2016年 第二新卒入社  
総務部



#### ソレアに入社した理由

##### sec 01

事務職には以前から興味を持っており、総務として経理・労務に加入会社の様々な事務処理をさせて頂ける点に、とても魅力を感じました。未経験の職種でしたので不安な気持ちもありましたが、会社の雰囲気も温かく魅力を感じ、入社を決めました。入社してからは、分からない事も多く大変でしたが、周りの方々がサポートして下さいましたので少しずつ仕事を覚えていく事が出来ました。

##### sec 02

#### ソレアの仕事でやりがいを感じる時は？

総務では担当させて頂ける業務が幅広いので、とても充実感があります。自治体の補助金申請や、お客様からの入金確認、修理の依頼など幅広く任せて頂いているのですが、ひとつひとつの仕事に責任感を持って取り組む事で、自己成長に繋がっています。毎日一生懸命仕事をして、お客様に「ソレアで工事をして良かった」と感じて頂ける事に、大きなやりがいを感じています。

#### ソレアの仕事で苦労する点は？

##### sec 03

業務の優先順位を的確に判断し、効率良く仕事出来るような工夫が必要なので、難しい時もあります。期日のある仕事は優先的に取り組むようにし、できるだけ短い時間で沢山仕事を進めるにはどうすれば良いか、常に考えながら行うようにしています。私は、1日の仕事の内容を自由に決められるのはとても自分に合っていて、すごく働きやすいです。

#### sec 04

#### 今後の夢や目標

資格の取得に挑戦したいです。今までに得た知識を更に深めて、それを形にすることによって大きな財産になり、自分に自信もつくと思います。まずは勉強する時間を確保できるように自分をマネジメントし、積極的に取り組む事を習慣にしていけるようにします。会社にとってなくてはならない存在になれるよう、よりレベルの高い仕事にチャレンジしてみたいです。

#### 求職者に一言伝えたいこと

#### sec 05

ソレアは、ただ与えられた一部の仕事だけでなく会社の運営にとって必要な知識・経験を得ることができる環境があり、毎日が充実したものになると思います。私のように全くの未経験でも、前向きに取り組む姿勢があればきっと大丈夫です。何か困ったことがあったら、周りに相談すれば親身になって考えてくれるので心配はいりません。お互いに成長していきながら楽しく仕事をしませんか？皆さんと一緒に働ける日を楽しみにしています！



TERAO YUKINA

寺尾 優希菜

2019年 新卒入社

営業部

#### ソレアに入社した理由

#### sec 01

色々な業種の話を聞いている中で、一番難しいと聞けるのが営業職ですが、取り組むのであれば幅広く経験したい。成長したい。という思いを抱いており、元々リフォーム関連の仕事に興味もあってソレアに応募しました。社長のエネルギー的な人柄の良さも入社判断に至った理由になります。

#### sec 02

#### ソレアの仕事でやりがいを感じる時は？

ソレアが取り扱っている商品知識や営業としての心構えなど、知らないことを知り、できなかったことができるようになる自身の成長といった面によりやりがいを感じます。お客様からの喜びの声や説明が分かりやすいなど、お客様の言葉をいただいた時はさらにやりがいを感じるので、もっと前向きに取り組もうと思いが湧きます。

#### ソレアの仕事で苦労する点は？

#### sec 03

上司や先輩に言われた通りに動くのではなく、自分で日々の動きを決めていくので、効率の良いスケジュール管理が大変だと感じます。未経験入社で商品知識など分からない点も勿論多いのですが、研修などの時間を設けていただいたり、先輩からのサポートや助言もいただけるので、その点は安心して大丈夫です。

#### sec 04

#### 今後の夢や目標

まだまだ新人の身ですが、一人の営業マンとしてお客様と向き合い、「話を聞いて良かった」と納得かつご満足いただけるような提案力のある営業マンになりたいです。そのためにたくさんさんのことを学び、経験して魅力ある営業マンの域を目指しています。

#### 求職者に一言伝えたいこと

#### sec 05

ソレアは分からないことは一緒に考えるといった風通しの良い社風なので、上下関係に悩まされることもなく過ごすことが可能だと思います。幅広く商品を取り扱っているためやりがいも幅広くあります。まずはやってみようという気持ちがあれば充分です。実際に社会人としても未経験だった私でもやれていますので、一緒に学びながら働いていきましょう！

## TAMAYA KAZUKI

玉谷 一樹

2013年 中途入社

営業部



### ソレアに入社した理由

#### sec 01

前職が住宅関連の仕事でしたので、生かせる部分があると思い入社しました。  
太陽光発電等だけでなく蓄電池や外壁の塗装等、住宅に関する事なら何でも提案できる強みがありますので、お客様に喜んで頂ける提案ができた時は深く充実感があります。工事中や工事後にお客様宅へ伺うのですが、「光熱費が〇〇円下がったよ」と喜びのお言葉を頂いた時は「提案して良かったな」と実感できます。

#### sec 02

### ソレアの仕事でやりがいを感じる時は？

訪問スケジュールや仕事の進め方は個人の熱量に任せてもらっていますのでやりがいを感じます。  
太陽光発電だけでなく蓄電池や外壁の塗装等、住宅に関する事なら何でも提案できる強みがありますので、お客様に喜んで頂ける提案ができた時は深く充実感があります。工事中や工事後にお客様宅へ伺うのですが、「光熱費が〇〇円下がったよ」と喜びのお言葉を頂いた時は「提案して良かったな」と実感できます。

### ソレアの仕事で苦労する点は？

#### sec 03

特に苦労は感じないですが、有難い事に顧客様がどんどん増えておりますのでそのお客様への対応でバタバタしてしまう時があります。お客様との関係作りが出来ていけば紹介を頂く事もあります。

#### sec 04

### 今後の夢や目標

ソレアでは自分で決める努力目標が毎月ありますが、その目標を毎月クリアできるようにになりたいです。  
その為には個人の成績だけでなく、部下の成績も達成しなければいけませんので社員全員がモチベーションを上げてもらう為に雰囲気づくりも意識していきたいです。  
外壁塗装も力を入れていますので塗装の店舗が出せるくらいの上を目指してまいります。

### 求職者に一言伝えたいこと

#### sec 05

未経験者でも適応する事はないです。じっくり覚えてもらう土壌があります。元気で明るい方があれば大丈夫です。入社してから周囲に覚えってもらう事はたくさんあると思いますが、分からない事は遠慮なく聞いて頂ければ大丈夫です。一緒に頑張っていきたいと思います。

## IDEAL

### 求める人物像

### ソレアのポリシーである 「正直に、誠実に、真剣に」を体現できる方

#### ソレアで活躍する社員の4つのポイント

- ✓ 明るく元気に挨拶ができる人
- ✓ 向上心、向学心のある人
- ✓ 素直さ、真面目さのある人
- ✓ 良好なコミュニケーションが取れる人

#### こんな方は特に歓迎します。

- 一人一人お客様にしっかり向き合い長く付き合える仕事をしたい
- 今の環境よりも成果が確実に評価される環境で働きたい
- 自分のアイデアが反映される会社で働きたい
- 社会人経験はないが営業として一流のスキルを身に付けたい

- ◆ 法人営業、個人営業、ルート営業（ルートセールス）、新規開拓営業、カウンターセールス（内勤営業）、不動産営業、海外営業、医療営業（MR）、技術営業等の経験が活かせる職場です。
- ◆ 営業経験だけでなく、飲食、サービス、販売、接客、など異業種からスタートした先輩も多数活躍中です！
- ◆ フリーター、派遣、契約社員から正社員として働きたい方もおすすめ！
- ◆ 20、30代がメインで活躍しています！

ソレアでは職歴、学歴、年齢は一切不問です。社会人経験も問いません。  
ソレアのポリシーにあるように「正直に、誠実に、真剣に」仕事に向き合える方であればどんな方でも一度お話をしてみたいと考えています。

# RECRUIT

## 募集要項

|       |                                                                                                                                           |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 職種    | 住宅関係の企画営業(リフォームアドバイザー)<br>※施工管理スタッフ・事務スタッフをご希望の方は直接お問い合わせください。                                                                            |
| 仕事内容  | 省エネや快適な暮らしを実現する提案営業です。<br>太陽光発電を活用した売電収入、蓄電池を組み合わせたエネルギーの自給自足、低コスト、高品質な外壁塗り替えのご提案などを通じ、住宅に関するあらゆるコストを見直すことで、お客様から「お願いしてよかった!」と感謝をされる仕事です。 |
| 選考フロー | 書類選考<br>社長面接 (1~2回)                                                                                                                       |
| 勤務地   | 【本社】愛知県名古屋市中東区豊が丘58番地<br>※転勤はありません<br>【最寄り駅】地下鉄東山線「豊が丘駅」より徒歩5分                                                                            |
| 給与    | 月給制<br>キャリア採用 25~32万以上<br>※キャリア採用の場合は経験、能力、年齢を考慮の上決定します。<br>新卒者採用 18.8万~                                                                  |
| 諸手当   | 役職手当、管理手当、家族手当、資格手当、交通費全額                                                                                                                 |
| 昇給    | 年1回(4月)                                                                                                                                   |
| 賞与    | 年2回(7、12月)                                                                                                                                |
| 研修期間  | 3か月                                                                                                                                       |
| 時間    | 9:00~18:00(休憩1時間15分自由に取得)                                                                                                                 |
| 雇用形態  | 正社員                                                                                                                                       |
| 休日    | 週休2日制(月曜定休+その他月3~5日を自由に取得)                                                                                                                |
| 休暇    | 夏期休暇、GW休暇、年末年始休暇、慶弔休暇、有給休暇                                                                                                                |
| 社会保険  | 健康保険、労災保険、雇用保険、厚生年金、介護保険                                                                                                                  |
| 貸与品   | 社用車、制服、携帯、PC                                                                                                                              |
| 待遇    | 昇格随時、業績給(販売手当、達成手当等)、直行、直帰                                                                                                                |

プリントアウトはこちら

社名 株式会社ソレア  
 代表取締役 浮嶋昌久  
 所在地 〒465-0095 愛知県名古屋市中東区豊が丘58番地  
 TEL 052-799-5353  
 FAX 052-798-5356  
 ソレアコーポレートサイト <https://www.sla.co.jp/>  
 お客様相談窓口 フリーダイヤル 0120-501-502



〒465-0035 愛知県名古屋市中東区豊が丘58番地

tel. 0120-501-502