

# セキスイハイム東北グループ

「時を経ても、続く価値を」  
お客様が長く安心して住める「住まい」を提供します

東北6県を活動エリアにしている地域密着型の総合住宅メーカーです。  
販売、設計、施工管理、アフターサービスに到るまでトータルサポートしております。

## ◆住宅営業

セキスイハイムの住宅営業の仕事は「家をつくる」仕事。  
お客様のご要望を引出し、営業自ら間取りを書いてご提案。  
販売だけにとどまらず、家づくり全体を統括する立場として携わります。

## ◆リフォーム営業

セキスイハイムにお住まいのお客様宅の定期診断や巡回訪問をはじめ、  
家族構成や生活パターンなどのライフスタイルの変化に合わせ、リフォーム提案を行います。  
改築・修繕から部品交換まで幅広くご入居後の暮らしをサポートする仕事です

## ◆設計職（建築士受験資格または建築士取得済みの方のみ対象）

設計プランの法的チェックや土地の調査、官公庁との打合せなどにより、  
お客様が希望されるプランをより完璧なものにしていく仕事です。  
工事の費用計画や部材の発注指示など、技術面での専門業務を一手に担い、  
建築がスムーズに進むように様々な管理も行います。

**文理関係なくチャレンジできる仕事です！**  
**ご興味のある方はブースまでお越しください**

- ◆募集職種：総合職
- ◆本社所在地：宮城県仙台市
- ◆勤務地：東北6県の展示場及び事業所
- ◆山形大学OB・OG：14名
- ◆平均勤続年数：15.4年
- ◆月平均所定外労働時間：22h
- ◆離職率：26.3%

【問い合わせ先】  
セキスイハイム東北株式会社  
採用担当：三谷・及川  
Tell：022-369-3816  
Mail：[saiyoutohoku@sekisui.com](mailto:saiyoutohoku@sekisui.com)

エントリーや会社説明会のご予約はコチラから→→→



## 【キャリアセンターからのお薦めポイント】

卒業生も活躍している東北の住宅メーカーです。

文理関係なく間取り提案から関われる為、家を提案したいという方にお勧めです。また、リフォーム事業ではグループ会社ならではのアフターサポートをするため、一般的なリフォーム会社さんの働き方と少し違います！詳しく知りたい人はぜひセミナーをご視聴ください！

## 【若手社員に聞きました！】

### ●この会社を選んだ理由（志望動機）

ユニット工法による工場生産での家づくりが魅力的でした！

家づくりの大半を工場で行うことで雨に濡れず、設計図通りの家づくりができてしまうのがユニット工法の特徴です。工場見学会に参加した際、製造ラインの上をユニットが流れていく様は衝撃的でした。

家づくりは現場施工が当たり前という常識を革新的な技術により覆されました。この技術は自分が営業担当になったらと自信をもってお客様はもちろん、家族や友人にも提案・紹介ができる住宅だと思いセキスイハイム東北グループを志望しました。  
(2018年度入社/住宅営業/男性)

### ●入社して実感した会社の魅力

手厚い研修が魅力です！

入社直前は図面の見方や書き方を知らなかったのですが、間取りを書けるようになるか少し不安でした。入社後の研修では間取り作成の基礎の建築現場での情報収集の方法から教えてもらいました。現場に配属されてからも定期的に先輩の社員の方々に書き方のコツや暮らしやすい間取りの参考例等を教えてもらっています。また、間取りに限らず、展示場の案内や資金関係についての提案方法などの勉強会も行っています。

文系の出身でも、住宅全般の知識をつけ、お客様に提案できるようになるための研修が手厚いのが魅力だと思います。  
(2018年度入社/住宅営業/男性)