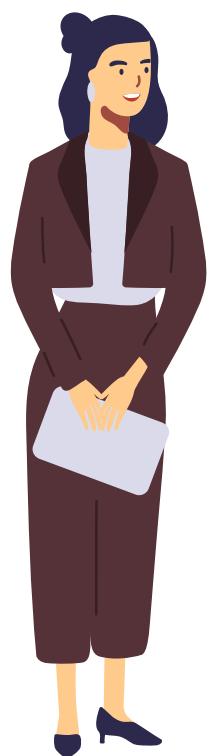


doda³



仕事まるわかり BOOK



HA
(ハンティングエージェント) 編

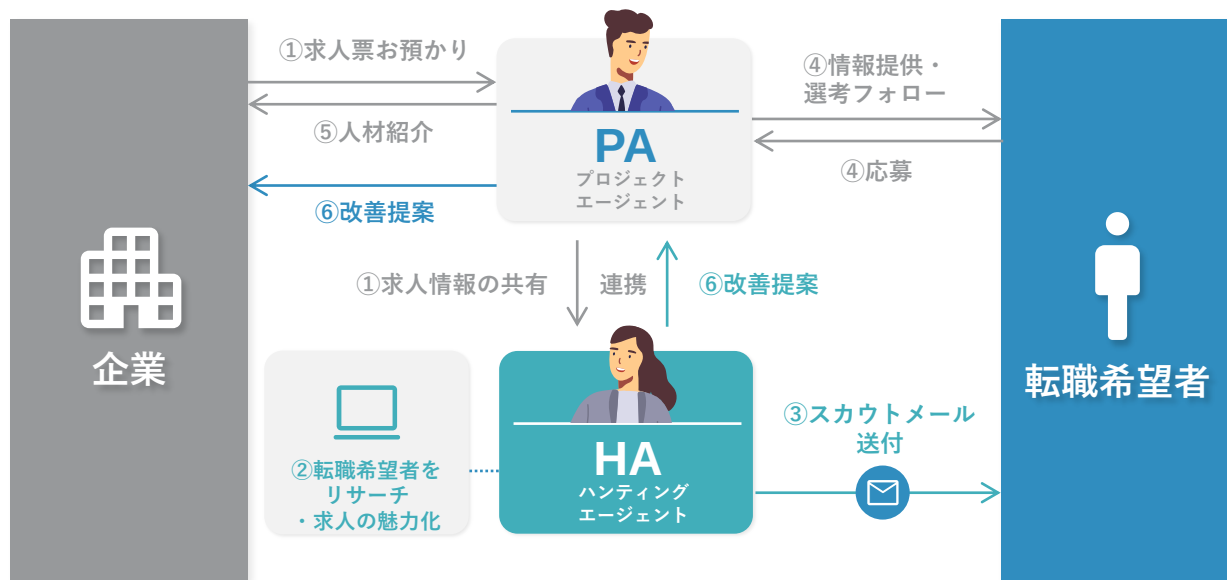
ハンティングエージェントの仕事内容

HA(ハンティングエージェント)は、急成長中の「dodaプラス」サービスにおいて、企業の中途採用活動の成功を目指し、採用戦略の立案と転職希望者へのスカウトを実施する「企画営業職」です。

「dodaプラス」とは

2011年にスタートした、非対面型の人材紹介サービスです。キャリアアドバイザーが対面でカウンセリングを行う旧来型のサービスでは、担当できる転職希望者の数は限られてしまいます。また、遠方在住や多忙などの理由でカウンセリングを受けられない方もいます。

「dodaプラス」では、そうした方々にも求人をお届けできるよう、非対面スタイルで人材紹介・求人紹介をおこなっています。



PAの役割

顧客と直接接点を持つ、「dodaプラス」の営業担当です。法人・個人双方とのやりとりを、電話・メールで営業を行う「両手型＆非対面」のスタイルが特徴的な職種です。

1 求人票お預かり・ヒアリング

企業から新しい求人票をお預かりします。この時点では、求人の魅力を訴求する広告的な内容にはなっていません。HAと情報共有し、アドバイスを得ながらヒアリングを進めます。

4 応募者対応

スカウトメールは、PA名義で配信されます。応募があった場合はPAが個人に連絡を取り、選考通過できるよう、情報提供をおこないます。

5 人材紹介

応募者を企業に推薦し、選考のフォローをおこないます。最終的に、企業からの「最終合格」と転職希望者からの「内定受諾」を得られたら、マッチング成功となります。

HAの役割

顧客とは直接的な接点を持たず、PAを介して企業の採用戦略立案を行う「企画職」としての顔と、採用決定人数を業績目標に掲げ活動する「営業職」としての顔を併せ持ちます。

2 転職希望者をリサーチ・求人の魅力化

求人票の内容から採用したい人物像を把握し、データベースから転職希望者をリサーチします。また、応募したくなるように求人票を魅力化します。情報が不足している場合は、PAに追加の情報収集を依頼します。

3 スカウトメール送付

求人の魅力が詰まったスカウトメールを、採用ターゲットに対し送付します。少し文言を変えるだけで効果は大きく変化するので、スカウト文面等の工夫は、まさにHAの腕の見せ所です。

6 効果検証・改善

1度の応募獲得で採用成功するとは限りません。反響をもとに次の施策を考えたり、採用ターゲットそのものの変更を打診したりすることで、企業を採用成功まで導いていきます。

1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりのHAの裁量に任せています。
「最も顧客のためになることは何か」を常に考え、行動を起こしていきます。

勤務開始

フレックス制度を取り入れており、勤務開始時刻は人それぞれです。（定時は10時です）
子どもの保育園の送迎時間との兼ね合いなど、ライフスタイルに合わせて適宜調整しています。

セカンドオピニオン

最初のスカウトメール配信でうまく応募者が集まらなかった場合、**別のHAからの知見を募る仕組み**です。
「こんなターゲットに変更してみたらどうか」「こんな内容のスカウトメールを配信したらうまくいったことがある」など、互いに意見を重ねます。

チームミーティング

- ・チーム施策の進捗確認
- ・商況確認
- ・相談、共有事項の伝達など をおこないます。

チーム全体でのミーティングは週1ペースでおこないます。その他、週2回程度は1on1（1対1での面談）を実施したり、自席でのコミュニケーションを頻繁にとることで、お互いの状況を理解し協力しあいながら、日々の業務を進めていきます。

社内連携

採用人数の多い求人や、採用緊急度の高い求人は、PAと一緒に**中長期的にPDCAを回していきます**。どれくらい応募が来ているか、採用ターゲットになりうる方から応募がきているか、応募数が不足している場合は、何が原因なのか等を打ち合わせます。
企業について詳しいPAと転職マーケットに詳しいHAがお互いに連携・協力することによって、**採用成功までの戦略を描きます**。

スカウトメール作成・配信

PAから緊急の求人をお預かりしたとの共有を受けることも！急遽、当日中にスカウトメールを作成し、配信することに。1通のスカウトメール配信は、慣れると20分くらいで対応することができるようになります。

ヒアリング依頼

前日に立ち上がった新規の求人票を確認します。この時点の求人票では、スカウトメールを配信するには情報不足であることがほとんど。必要な情報を精査し、**PAに対して追加ヒアリングを依頼**します。

昼食

昼食をとるタイミングは自由です。お弁当を持参する人も、外にランチに出る人も、買ってきて社内で食べる人もいます。

前日の応募確認

前日に、どの求人にとどのくらい応募が来ているか、ターゲットとなる方からの応募は来ているか、などを確認し、今日のアクションに反映させます。

スカウトメール作成・配信

午前中にPAに依頼した追加ヒアリングの共有を受け、スカウトメールの作成と配信、AI配信の操作を行います。

<目安>

- ・新規求人のスカウトメール作成：5~7件/日
- ・配信済スカウトメールの修正・追加配信：2~3件/日

スカウトメールは、文言を少し変えるだけで、応募に大きな差が出ます。いかにターゲットからの応募を獲得するかがHAの腕の見せ所です。



業務終了（時短勤務の場合）

やり残しも少しあるけど、今日の業務は切り上げ。帰りづらい雰囲気はありません。周囲のメンバーも理解してくれているため、予定時刻に退社をします。

業務終了（フルタイムの場合）

19時~20時ごろに業務終了します（定時は19時）。業務設計次第で、定時終了も十分可能です。21時にはPCがシャットダウンします。

ハンティングエージェントの仕事のやりがい・魅力

仕事のやりがい・魅力

1 社会貢献度の高さ

世の中にたくさんの求人票があふれている中、HAが職種及びマーケット理解の専門性を深めることにこだわることで、全国各地の企業・転職希望者の採用実現をサポートすることができます。

2 成果の見えやすさ

自分自身が採用プランニングを立てて工夫・思考したことが、応募数の変化や採用支援数などの数値に現れるため、成果が見えやすいお仕事です。

身につくスキル

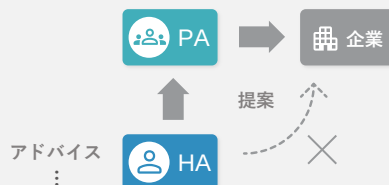
業界×職種専門知識

	金融	IT	製造	ゼネラル	医療
営業職					
管理部門					
エンジニア					
事務職					

HA業務に必要な知識

HAは職種担当制を取っております。（営業職・管理部門職・エンジニア職など）担当職種の専門知識と、各業界についての網羅的な理解が求められます。全てを理解しきる事はできないため、勉強の毎日です。HAが専門性にこだわることで、有効母集団獲得・採用支援サポートを実現しています。

戦略立案・実行力



HAの目標は「進捗案件増加数※」

※特定の企業のみならず、網羅性高く書類通過する有効母集団から応募獲得することで採用支援に導くこと。

直接的に顧客と対峙しない中で目標を達成するためには、“PAを介して”顧客に提案をする必要があります。その分、難易度も高く緻密な戦略立案と、PAを巻き込む遂行能力を身につけることができます。

高いマルチタスク能力

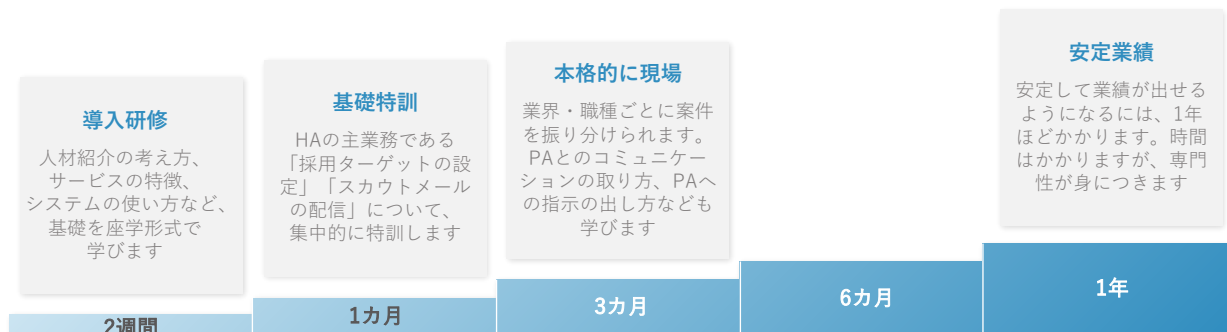
日々のスカウトメール作成、タスク処理、短期的な業績管理を行いつつ、長期的な戦略を描いて実行していきます。自分自身のプランニングに加え、担当PAへの対応もおこなうため、やることは膨大ですが、同時並行でさまざまなことを実行するマルチタスク能力が身につきます。



ハンティングエージェントのはたらく環境

研修制度

異業界からの転職者でも高いパフォーマンスを発揮できるよう、段階を踏んだ教育を実施しています。



プラスサービス事業部の組織風土

セカンドオピニオン文化

自分の培ってきた職種専門性をいかして多面的にアドバイスをし合うことが日常化しています。相談を持ち込めばアドバイスをもらえ、解決の幅が広がる実感を持てる点が魅力です。

オペレーションエクセレンシー文化

スカウトをなるべく速く、なるべく綺麗に、なるべく正しく送るということを基本行動にしているため、各種ルールを厳守し、オペレーションを極めていく文化があります。業務力を磨き、時間内に終わらせるスキルも長けている社員が多く活躍しています。

HAからのキャリアパス



HAでのマネジメント
(管理職)



CA、PAといった
カウンターパートへの異動



ミドルバック
(営業企画、人事など)



グループ会社への転籍

選考参加前の チェックポイント

グループビジョン

はたらいて、笑おう。

“はたらく”ことは、生きること。

はたらき方は、一人ひとり違うもの。

だから、自分の“はたらく”は、自分で決める。

すべての“はたらく”が、笑顔につながる社会を目指して。



人々に「はたらく」を自分のものにする力を
GIVE PEOPLE THE POWER TO OWN THEIR WORK-LIFE.

自らの可能性や機会を知り、選択し、行動することの支援を通じて、

はたらく人生のオーナーシップあふれる社会を実現します。

“その人らしい「はたらく」は、自らの意志と行動でつくることができる”

私たちは、一人ひとりがもつ可能性を誰よりも信じています。



“はたらく課題”と“ビジネス”をつなげてとらえ、
自分ゴトとしてその解決プロセスを楽しむ



外向き

自分ゴト化

成長マインド

面接までに整理しておきたいポイント

パーソルキャリアのVALUEと自身の経験や想いとの結びつきや共通項の整理

- 外向き : 目の前にいる顧客や世の中が直面する課題や変化にいつも目を向けている
- 自分ゴト化 : 自らの意志を持ち自分ならどうしたいかを常に自問自答している
- 成長マインド : 前向きにフィードバックを取り入れ学び続けることで今の自分を広げることができる

学生時代からのご経験の棚卸し

今までの人生で、どのような意思決定をしてきたのか、なぜその決定をしたのか／頑張って取り組んだ事は何か、なぜ頑張れたのか／苦労したことは何か、どう乗り越えたか／今までの業務内容について etc...

人材業界を志望した理由の振り返り

なぜ人材業界を目指そうと思ったのか？きっかけは？人材業界に入りどのようなキャリアを築いていきたいと考えているのか？

※単に出来事だけではなく、5W1Hを意識した振り返りをおこなっていただき、ご自身の言葉で話せるように整理してみましょう！



PERSOL

パーソル キャリア