

doda⁺



仕事まるわかり BOOK



HiPro Bizコンサルタント編

HiPro Bizコンサルタントの仕事内容

新規顧客獲得からヒアリング・提案、そしてプロジェクト開始後のPM業務と、一連の全ての業務がHiPro Bizコンサルタントの仕事になります。



- ・ 社内人材のノウハウや人員をもとに戦略を考えると、事業拡大に最短距離では取り組めない
- ・ 外部とのアライアンスは利害調整が難しい
- ・ ノウハウのある人材は簡単には採用できない

HiPro Biz

各領域の専門性を有した
プロ人材のご紹介

- ・ 客観的な視点
- ・ 長年培った知見やノウハウ
- ・ 幅広いコネクション など

最適な人材と活用方法の提供

元大手企業役員等のエグゼクティブや、各領域の専門性を有したスペシャリストを、必要な期間、必要な頻度でご活用いただき、経営課題解決の支援をおこないます。

1

新規顧客（企業の経営層）へのアプローチ/開拓

新規のメール・テレアポイントや、社内連携を通じて、企業へのアポイントを獲得します。

2

企業への訪問・サービス紹介

「HiPro Biz」をご存知ではない顧客には、「HiPro Biz」サービスの紹介をおこない、活用メリットや他社事例を知っていただきます。

3

ヒアリング～プロ人材活用イメージのご提案

企業の課題をヒアリングし、プロ人材活用イメージや解決方法の提案をおこないます。
※支援テーマは、マーケティングや新規事業などと幅広いため事前に仮説立ての準備をしておきます。

4

プロ人材のリサーチ・マッチング

企業の課題や要件に合うプロ人材をリサーチし、何名かピックアップ。その上で、プロ人材へ直接お電話をし、支援が可能かどうかやお人柄のフィット感、業務への貢献イメージを確認します。

5

企業/プロ人材/コンサルタントの三者面談

おすすめのプロ人材を企業へ推薦し、企業/プロ人材/コンサルタントの三者面談にて、具体的にどのような支援ができるか、プレゼンテーションおよびクロージングをおこないます。

6

プロジェクト開始後のフォロー

プロジェクト開始後、適宜ファシリテートや課題に応じた追加提案をおこないます。

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、主体的に行動を起こしていきます。

勤務開始・朝会

朝は9～10時に勤務開始。担当する顧客の領域により、開始時間はやや異なります。チームによっては、10時から朝会をおこないます。

新規開拓活動

テレアポやメールにて、**新規顧客へ1日1～2時間ほどアプローチ**を行い、アポイントを獲得をします。アプローチに必要なリストも自分で作成します。テレアポのトークスクリプト等は、既存のものを活用することが可能です。

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。

チームミーティングや1on1(1対1での面談)を通して、お互いの状況を理解・協力し合い、日々の業務を進めていきます。

事務作業や 提案準備など

夕方以降は提案や商談の準備、契約書の作成等をおこないます。

<作業内容の具体例>

- ・頂戴した案件の登録
- ・プロ人材のリサーチと支援了承
- ・企業へお薦めのプロ人材の方を推薦
- ・翌日の商談に向け仮説立てや提案の準備
- ・契約書などの書類作成

メール・推薦対応

ご担当する顧客は経営層やスペシャリストとなるため、失礼の無いように**スピーディにメール対応**を行います。

連絡の内容はさまざまですが、緊急性の高い内容がないかチェックし、対応します。

昼食

昼食をとるタイミングは自由です。

リモートワーク日にはチームでオンラインランチを実施することもあります。

企業との商談2～3件程度

新規企業への「HiPro Biz」のサービス紹介やヒアリングの商談もあれば、提案・クロージングの商談や面談もあります。

<商談の具体例>

- ①「HiPro Biz」のサービス説明、注力テーマや経営課題のヒアリング
- ②課題解決にマッチするプロ人材・関わり方のご提案
- ③プロ人材・企業・コンサルタントの三者面談
- ④稼働中のプロジェクトのフォロー

業務終了

平均的に19～20時ごろに業務終了します。

21時には強制的にPCがシャットダウン。

恒常的な残業が発生しないよう、効率的で生産性の高いはたらき方を推奨します。

HiPro Bizコンサルタント の仕事のやりがい・魅力

仕事のやりがい・魅力

1 顧客とともに成長を目指す実感がある

マーケティング、新規事業、DX推進など企業が抱える課題はさまざまです。

課題を見極め、解決するためには、経営のパートナーとして深く顧客に入り込む必要があります。

共に課題を解決する感覚があり、やりがいにつながります。

2 経営層へ対等な目線で提言するパートナーになる

経営層が解決したい課題に対して、こちらから課題の詳細を定義しに行く機会が多いです。

時に経営者と対等に議論できる強さ、コミュニケーション力も必要です。

身につくスキル



課題解決力

多種多様な顧客に対して、経営課題の抽出と解決のためのソリューションを検討、提案する力が身につきます。そのために必要な広く深い業界知識とビジネス感覚も身につきます。



経営に関わる幅広い専門知識

プロ人材活用を起点とし、多様なテーマでの課題解決に携われるため、新規事業開発・DX・マーケティング等、幅広い経営知識を深めることができます。また、経営層との折衝がメインとなるため、経営視点や、最新の経営トレンドの知識も身につきます。

HiPro Bizコンサルタントの はたらく環境

研修制度

手厚い研修やフォロー体制

新卒入社の場合は約2週間、中途入社の場合は約2日間は全社研修を実施します。

その後、事業部研修（システムの使い方や必要知識のインプットなど）を実施します。

新卒入社の場合は約6カ月、中途入社の場合は約2～3カ月は、OJTにてロールプレイングや電話での新規アポイント獲得、先輩社員の営業同行等をおこない、「HiPro Biz」のコンサルタントとして提案活動を進めることができるように成長を支援します。

※ 研修内容・期間は年度によって変更になる可能性があります。

HiPro Biz統括部の特徴・風土

表彰文化

半年に1回のキックオフや月末のタイミングにて、

最もパフォーマンスを出したMVPやグループへの表彰があります。

締め会や飲み会など、社員同士の交流の場も積極的につくっています。

システムやデータ活用の強化

過去の企業・獲得案件・プロジェクトデータの整理、

顧問マッチングシステムの改良をおこなっており、営業活動がしやすい環境づくりをしています。

勉強意欲やモチベーションの高いメンバー

成長マインドの高いメンバーが多く、とても刺激的な環境です。経営やマーケット知識を高めるニュースの共有やトップ顧問からのコンサルタント向け勉強会の開催、コンサルタント同士でのノウハウ共有等も活発におこなっており、知識が磨けます。先が読めない時代になり、企業とともに未来を構想していけるよう、コンサルの課題発見・解決力強化に力を入れています。

HiPro Bizコンサルタントのキャリアパス



「HiPro Biz」フロント組織の
マネジャーに昇進



顧客活動専門部隊として、
エキスパートに昇進



顧客へのコンサルティング業務経験を
活かし、社内の事業企画、経営企
画部門へ異動



組織内のコンサルタント育成経験を活
かし、社内の人材開発部門へ転向



課題発見・課題設定力、課題解決力などの知見を活かし、
社外にてさまざまな領域のコンサルタント、経営企画、事業企画、人事部門（業務改善）
として活躍

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・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

過去の意思決定の理由と一貫性

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を振り返り、一貫性をもって話せるようにしてください

営業としての再現性が表せるエピソードや強みと、その根拠

ご自身の強みや営業として出した成果は？その成果を出すために工夫した点は？

HiPro Bizを志望した理由

HiPro Bizを志望したきっかけは？HiPro Bizで何をしていきたいのか・どん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い、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