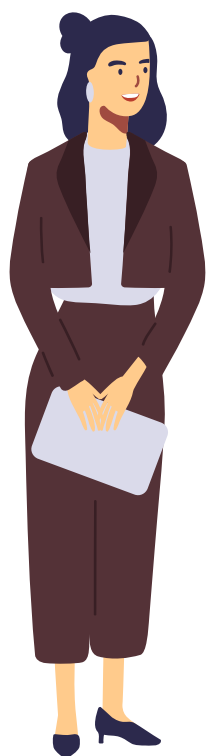


doda⁺



仕事まるわかり BOOK

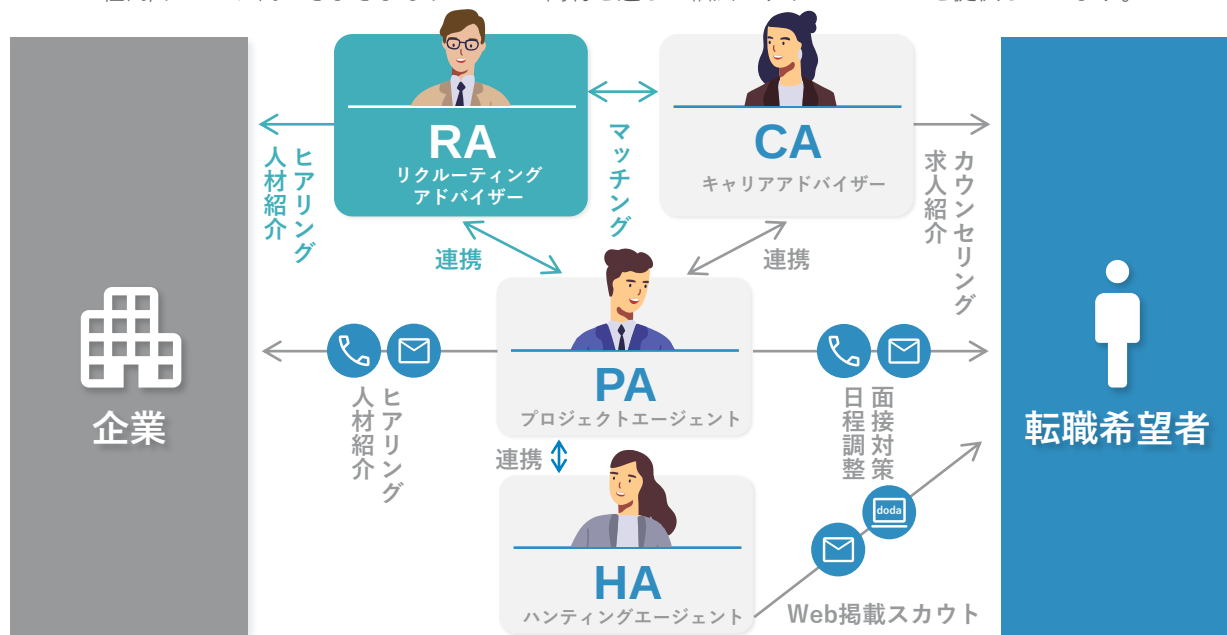


RA(リクルーティングアドバイザー)
中途採用領域編

リクルーティングアドバイザーの仕事内容

顧客の”採用パートナー”であり”経営パートナー”であるRAは、人材紹介サービスの法人営業担当として、主に既存顧客に対する中途領域における採用支援を行う「法人営業職」です。

中途採用の課題解決に向けて、顧客の人事・組織課題をいち早くキャッチし、社内/グループ内のさまざまなサービス・商材を通して幅広いソリューションを提供しています。



※求人広告や転職フェアを扱うリクルーティングコンサルタント、スキルシェアサービス「HiPro」コンサルタント／セールスとも連携を強化する方針です。

1

採用ニーズをキャッチ・求人の獲得

担当企業に電話やメールで採用状況を確認し、「〇〇職の採用をする」という情報を獲得します。場合によってはグループ企業の採用ニーズをキャッチアップします。

2

企業へのヒアリング

「どのような人材を採用したいのか？」や、募集ポジションの業務内容や必要なスキルなど、求人票の作成に必要な詳細情報をヒアリングします。

3

求人情報の紹介

ヒアリングした内容をもとに、ターゲットとなる転職希望者にとって企業や募集ポジションの魅力となる情報を盛り込んだ求人票を作成します。

4

広報・推薦

求人票の作成後、+αの企業の魅力情報や詳細なターゲット情報をキャリアアドバイザー側に共有していきます。転職希望者より応募をいただいたら、必要書類を確認の上、企業にご提案します。

5

各種選考のフォロー

企業には、書類選考の代行や面接アドバイスをはじめ、面接日程調整、キャリアアドバイザーと連携した面接対策、企業情報の提供など、選考フェーズに応じたフォローをおこないます。

6

採用・転職支援の成功！

企業からの「最終合格」と転職希望者からの「入社意思」を確認したら、マッチングは成功です。採用成功に立ち会えるやりがいのある仕事です。

1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりのRA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・業務設計

朝は、9時～9時30分ごろに勤務開始。
1日の予定を確認し、業務設計をおこないます。

企業フォローの電話・社内連携

担当している企業へ採用状況をヒアリングし、紹介状況のご報告や面接に進んでいる転職希望者の状況報告などをおこないます。

常に企業の情報を最新にアップデートし、社内の連携先（CAやスカウト担当、媒体営業担当など）に共有してPDCAを回していきます。



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。
チームミーティングや1on1(1対1での面談)を通して、お互いの業務の進捗状況を理解しながら、チームで協力し合い、日々の仕事を進めていきます。



求人票の作成

お預かりした新規の求人票を、ヒアリング内容や事前にいただいた情報をもとに作成します。
記載する内容や文言にこだわり、ターゲットとしている転職希望者に魅力に感じていただけるような会社や仕事の情報を記載します。作成完了後は、企業に内容を確認していただきます。



メール処理・翌日の業務設計

企業からのお問合せや社内連携先からの問い合わせ対応、連絡事項の確認等をおこないます。
対応事項の納期を把握し、翌日の業務設計をおこないます。



メール・推薦対応

企業・他連携部署からのメール対応等をおこないます。担当企業のみならず関係各所から問い合わせをもらうためメール量は多いです。
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をチェックし、対応していきます。
CAから送られてくる転職希望者のレジュメを確認し、企業へご紹介をおこないます。



昼食

昼食をとるタイミングは自由です。
リモートワークの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。



企業へのご提案

オンラインツールを用いてお預かりしている求人の応募状況のご報告や採用決定まで至っていない求人票の課題点のすり合わせ、今後の施策のご提案等をおこないます。
また、1日平均1～2件ほど商談をおこないます。

<商談例>

- ①採用詳細の把握、応募求人のヒアリング
- ②課題の摺合せを行い、どのようにすれば良い人を紹介できるかを提案
※場合によっては、人材紹介以外の採用手法を提案し、企業にとってベストなソリューションを提案します。
(求人広告、イベントやBRS等への接続含む)
- ③企業と共に振り返り、改善提案



退社

平均的には19時前後には終業します。
20時にPCの自動シャットダウンを設けており、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ています。

9:00

12:00

13:00

17:00

20:00

リクルーティングアドバイザーの仕事のやりがい・魅力

仕事のやりがい・魅力

1 自由度が高く、個人の裁量が大きい

「人材紹介サービス」という点で企業に接点を持ち、その点をどう広げていくかは各RAの力量に任されています。任された顧客群の中で、どの企業にどんなアプローチで関係を構築していくかについても、個人の裁量に任されています。望みさえすれば、企業のパートナーとして深く経営に貢献することができ、課題解決力などさまざまな能力を身につけることが可能です。

2 業界・事業全体を見渡し、顧客とともに成長を目指す実感

担当している企業はもちろんのこと、その業界全体についての知見も得られます。各業界のバリューチェーンや個々の企業の強みを正確に把握することを通じて、企業や業界を分析する目が養われていきます。採用背景や企業の戦略を理解した上で、最適な人材を紹介していきます。キーパーソンがひとり入社するだけで経営の流れが大きく変わることもあり、企業とともに成長していけることを実感できます。

3 さまざまなステークホルダーをコントロールしながら成果をだしていく醍醐味

エグゼクティブエージェント、キャリアアドバイザー、プラスサービス事業部のHA(ハンティングエージェント)など社内のさまざまなステークホルダーを巻き込みながら、企業を採用成功へと導いていきます。企業を担当するRAとして、全体を指揮し、プロジェクトを円滑に進めていく力が身につく仕事です。

身につくスキル



課題解決力

現在の市況感や個人登録者のデータベースを把握しながら、担当企業のニーズを紐解きます。顧客と課題を明確にしていきながら、どのような施策を講じればよいのかを考え、ベストな提案へと導き、実行していくため課題設定力や課題解決のための思考力が身につきます。



プロジェクトマネジメントスキル

RAの仕事は関わる人がとても多いのが特徴です。企業の要望を適切に各担当へ引き継ぎ、パーソルキャリア全体で価値提供を発揮するための仕事の進め方が身につきます。

リクルーティングアドバイザーのはたらく環境

研修制度

全体研修・事業部研修（座学）

パーソルグループやパーソルキャリア、「doda」サービスについての研修を受けていただきます。

現場でのOJT（ブラザー・シスター）

現場では主にブラザー・シスター（先輩社員）がつき、現場での業務をフォローしていきます。研修でわからなかった点や日々の業務で苦戦しているポイントなどマンツーマンでサポートしていきます。

RAカレッジ

RAカレッジという育成専門チームがあり、それぞれのレベルに合わせた育成施策を展開しています。新卒入社者などには基本的な仕事の流れを教える研修があり、更に経験を積んでいきたい人には「ワンステップ上のRAになるために」を考えるプログラムなど、さまざまな研修を行っております。
※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。

エージェントサービス事業部の特徴・風土

NPS（ネット・プロモータースコア／顧客ロイヤルティの指標）

企業からの支持を示す「顧客親密度」を計測する仕組みがなかったことから、NPSを顧客親密度のKPIとして設定しています。
顧客から定期的にサービスのフィードバックを受ける機会を設けています。

表彰文化

最も高いパフォーマンスを出した人が対象となるMVPはもちろんのこと、顧客親密賞やベストマネジャー賞など、業績に囚われない表彰制度も存在します。また新卒入社1年目・中途入社1年目の社員の中で、最も活躍した人に贈られる新人賞・キャリア新人賞なども用意しています。

RAからのキャリアパス

キャリアパスについては下記以外にもさまざまありますが、主な事例は下記となります



RA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や、新規開拓部門への異動、ハイレイヤー向けの両手型コンサルタント



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

はたらく、笑おう。

“はたらく”ことは、生きること。

はたらく方は、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

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