

doda⁺



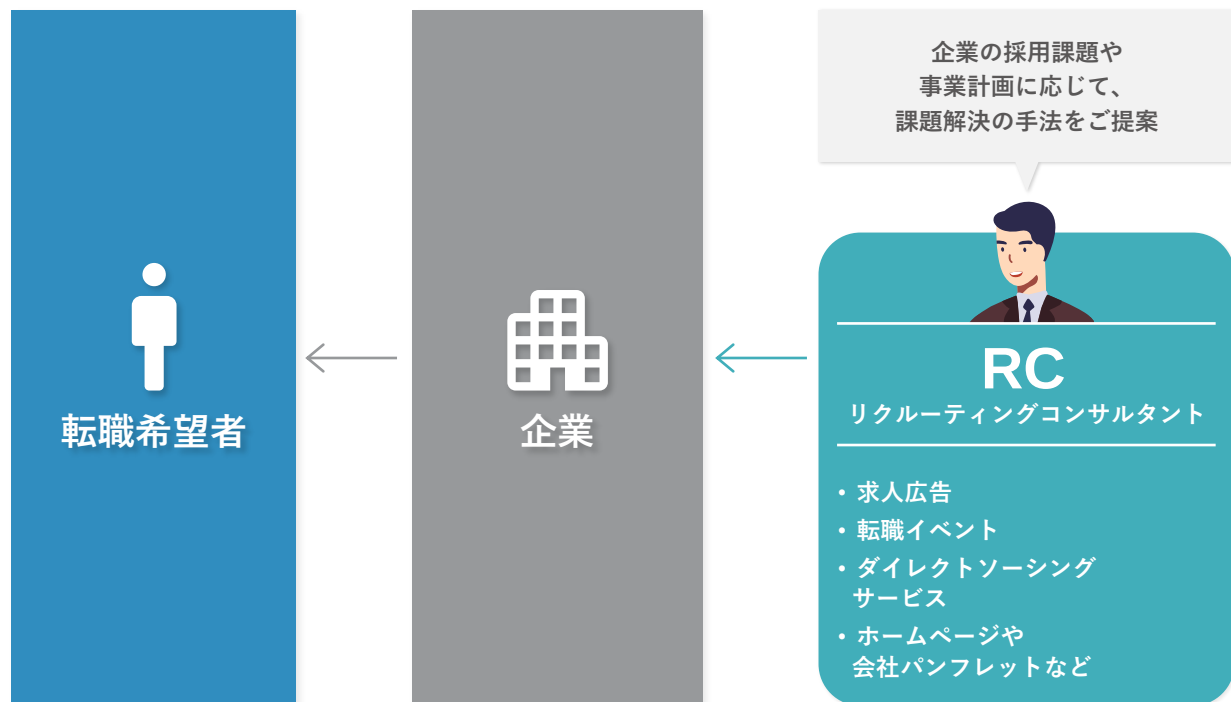
仕事まるわかり BOOK



RC(リクルーティング
コンサルタント)編

リクルーティングコンサルタントの仕事内容

採用戦略や採用ターゲットの進化・採用チャネルの拡大など、企業の採用変革であらゆる人材の活躍の機会を創る仕事です。



1

企業にお電話やメールで採用課題をヒアリング

新規顧客(直近6カ月以上ご利用のない企業)・既存顧客ともに担当していきます。企業にお電話で接点を取り、提案のアポイントを取ります。その際に、企業の採用課題をヒアリングします。

2

企業との商談・課題解決の手法のご提案

商談は配属チームにもよりますが、平均して半数以上の商談が非対面での実施です。企業の採用課題を解決するため、広告・イベント・DMなど、あらゆるサービスをご提案します。

3

受注～広告掲載準備～

サービス(例: 広告)をご契約いただいたら、社内のクリエイターとともに打ち合わせをします。企業が採用したいターゲットに応じて、広告の打ち出し方を相談します。

4

取材同席

クリエイターと一緒に取材に参加し、企業の魅力を引き出せるよう取材のフォローをおこないます。

5

広告掲載～効果分析～

広告掲載期間のクリック数や応募数などを確認し、広告の効果を分析します。また企業の面接設定の状況や実際の面談が円滑に進んでいるかなど、掲載中も商談でフォローしていきます。

6

効果報告・継続提案

広告の掲載期間が終わったら、効果報告をし、次回への改善・サービス継続の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時～10時勤務開始。
チームによっては10時から朝会をおこないます。

掲載中広告の効果分析

システムを使い、掲載中の**広告のPV数や応募数、スカウトメールへの返信率などデータ**を抽出し、掲載効果の分析をおこないます。

昼食

昼食をとるタイミングは自由です。
チームでランチを食べることもあります。

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

を行います。
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し協力しあいながら、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準備・契約書の作成等をおこなうことが多いです。

- ・商談内容の履歴登録
- ・提案書の作成
- ・他社成功事例の収集
- ・メール返信



メール対応

企業からの問い合わせ内容への返信や、掲載効果のご報告など、メール対応をおこないます。
広告の掲載期間は限られるので、スピーディに対応することが大切です。

企業への電話

お電話やメールにて、**新規企業や直近接点のない企業へアプローチ**をおこない、アポイント獲得をします。また、**既存の企業に対しては、応募状況や面接の進捗のお伺い**でお電話をします。

企業との商談2~3件程度

新規の企業へのサービスのご提案やヒアリングの商談もあれば、既存の企業に対して、広告の効果報告やイベントの運営相談でお打ち合わせすることもあります。

<商談の具体例>

- ①企業の事業計画・採用課題のヒアリング
- ②課題解決手法のご提案
- ③掲載中広告の状況確認
- ④広告掲載後の報告・改善／継続提案
- ⑤転職フェア等イベント運営のご提案

退社

平均的に19～20時ごろに帰宅します。
20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。

10:00

13:00

14:00

17:00

20:00

リクルーティング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 提案の自由度が高く、個人の裁量が大きい

自分の顧客リストの中で、どの顧客にどんなアプローチをしていくかについては、個人の裁量に任されています。

2 企業の成長への支援や様々な人の活躍の場を提供できる実感

企業の採用成功を支援することは、企業の成長だけではなく、あらゆる人々への新たな活躍の場の提供に繋がります。

身につくスキル



課題解決力

企業から様々な情報をヒアリングして採用課題を明確にし、ベストな解決策を提案します。そのため、課題設定力や課題解決ための思考力が身につきます。



提案力

無形商材のサービスの発注を頂くために、説得力のある提案力や、効果分析における提案資料の作成スキルや会話スキルが身に付きます。

リクルーティングコンサルタントのはたらく環境

研修制度

全体研修

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。

手厚いフォロー体制

事業部配属後、中途入社者は約1週間、新卒入社者は約1カ月半の事業部研修を行います。研修後から、ブラザー・シスターという教育担当がつき、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ながら、徐々に企業の担当を担うようになります。育成担当や上司と定期的に1on1面談を行い、業務支援（目標への進捗具合や難易度高い案件相談）を受けることができます。

※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。

採用ソリューション事業部の特徴・組織風土

表彰文化

最もパフォーマンスを出したMVPはもちろんのこと、最も活躍したチームに贈られるMVGなどチームで同じ目標を追う風土があります。

また中途入社1年目の社員の中で、最も活躍した人に贈られるキャリア新人賞や新卒を対象とした新卒MVPも用意しています。

主体性のあるメンバーが多数！

定期的にメンバー発信で、社内向け勉強会（例：IT業界勉強会やExcel塾など）を開催したり、企業（主に人事担当者）のお悩みや困りごとを解決できるよう人事交流会を開催したりしています。

RCには、社外・社内ともに課題となることを自分ゴト化し、それを解決できるようなプロジェクトを遂行しているメンバーが多数存在しています。

他部署との連携も◎

RCが企業に提案するメインの商材に、求人広告があります。

同じ事業部に広告の制作部隊（ライター・デザイナー・カメラマン）がいるため、提案前から企業のニーズに応じて提案内容を考え、制作部隊と一緒に提案に行くこともあります。

RC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、一部の事例を紹介します。



RCでのマネジメント
（管理職）



求人広告の運用や、各種プロダクトの
販促経験を生かし、商品企画部門へ異動



自身の営業経験と後輩育成で培った
スキルを生かし、育成部門異動



企業の採用支援、採用変革で培った
スキルを生かし、社外で人事職に転向

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

良い対人印象を与えられるか

コミュニケーション能力(Q&Aがずれない、分かり易く相手に伝える能力、抽象化⇄具体化)、ストレス耐性、覇気があるか

目的志向・達成志向を持っているか

営業としての再現性：営業として汎用性があるか、自身なりの勝ち筋を話すことができるのか。

顧客志向を意識できているか

ベクトルが自分だけに向いていないか、顧客に対しての想いがしっかり行動に結びついているか

※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