



仕事まるわかり BOOK



XHA
(エックスハンティングエージェント)編



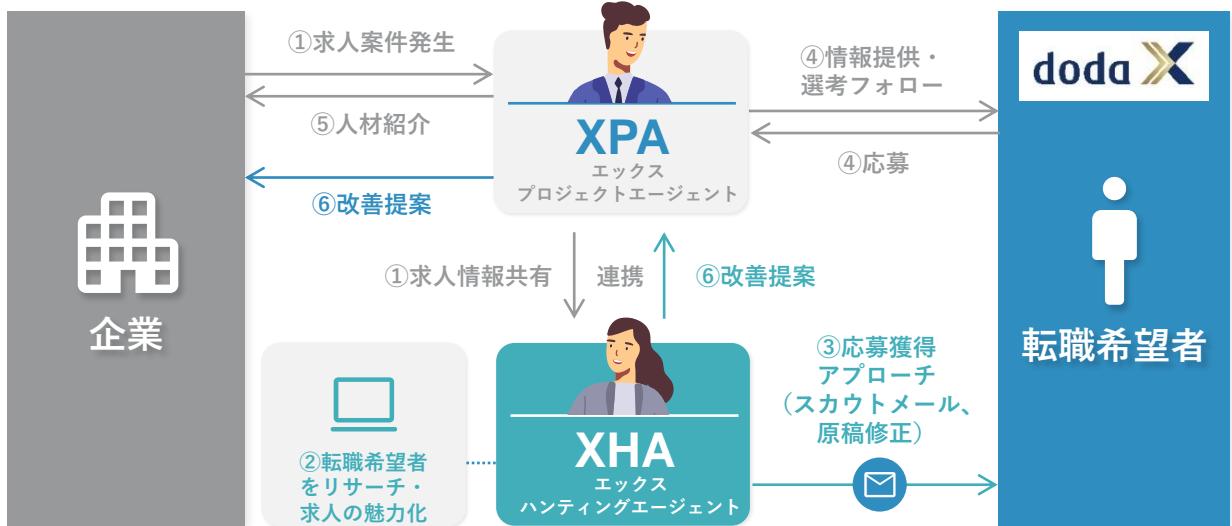
パーソル キャリア

XHAの業務内容

XHA（エックスハンティングエージェント）は、ハイクラス層が登録する「doda X」サービスにおいて、企業の中途採用成功を目指し、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 X」とは

スカウトを待つだけでなく、求人に自ら応募ができるハイクラス転職サービスです。年収600万円～1,000万円の方が登録をしています。新規事業開発や海外進出など事業を牽引するミドルマネジメント・スペシャリストの支援などがメインになります。2022年10月3日にリブランディングをおこない、利用顧客を増やしサービス拡大のフェーズにジョインいただきます！



XPA・XHAの役割

XPA

顧客と直接接点を持つ、「doda X」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 求人案件発生・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。XHA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、担当XPAの名義で配信されます。
応募があった場合はXPAが個人に連絡をとり、選考通過できるよう、情報提供を行います。

5 人材紹介

応募者を企業に推薦し、選考のフォローを行います。
最終的に、企業からの「採用内定」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。

XHA

顧客とは直接的な接点を持ちません。XPAを介して企業の採用戦略立案を行う「企画職」の顔とXPAへの指示だし、有効母集団を集めるためにPDCAを回す「営業職」の顔を持ちます。

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、ターゲットの方が応募したくなる内容に変換します。情報が不足している場合は、XPAに追加の情報収集を依頼します。

3 スカウトメール送付

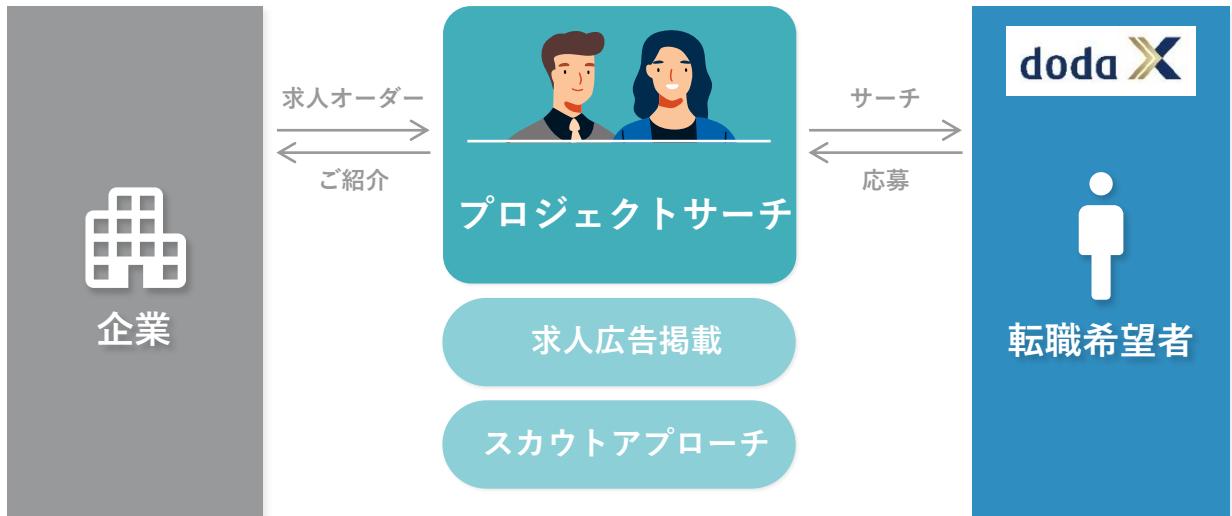
求人の魅力が詰まったスカウトメールを、採用ターゲットに対し送付します。少し文言を変えるだけで効果は大きく変化します。XHAの腕の見せ所です。

6 効果検証・改善

一度の応募獲得で採用成功するとは限りません。反響を基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。

「doda Xプラス」の特徴

これまで、多くの人材紹介会社が基本としてきた「転職希望者に直接会ってカウンセリングをし、企業に訪問して採用コンサルティングをする」という概念を打ち破り、顧客のニーズにあわせて、「直接対面しなくてもキャリア相談や採用コンサルティングを受けられるサービス」として誕生したのが、「doda」プラスであり、“XA”です。XHA職は、「doda X」サービスにおける非対面型サービスを担います。



Point 1

無料の求人広告とスカウトアプローチにて、多様な業種・職種から網羅的な母集団形成が可能です。
広告掲載を希望されない求人では、スカウトアプローチのみでの母集団形成も可能になります。

Point 2

業界・職種問わずミドルマネジメント・スペシャリストをご紹介いたします！

専任の担当が採用要件に合致した転職希望者をサーチし、スクリーニングの上ご紹介。
応募から選考中のサポート、入社に至るまで一気通貫でサポートいたします。

Point 3

「doda」とは異なる「doda X」独自ユーザーへのアプローチが可能

「doda X」ユーザーの約7割が、初回登録時に「doda X」単体でご登録をいただいている！
「doda」のデータベースにない人材に対してアプローチが可能です。

1日の流れ

1日をどのように過ごすかは、1人ひとりのXHA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。



業務の特徴 / 身につくスキル

法人・個人マーケット観点はもちろん、ペアを組む「doda X」PAが

顧客活動に専念できるように動くことが求められる仕事です。

これまでの顧客折衝などの経験をもとに間接的に物事を動かす力を身に着けることが可能です。

XHA業務の特徴

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					

XHA業務の流れ

XHAは営業担当とペア制をとって採用成功のために行動します。

業界・職種は区切っておらず業界・職種問わず網羅的な理解に努めて行動しています。

- ・注力する案件の選定
- ・XPAとミーティングをしながら採用成功についての打ち合わせ
- ・採用成功のためのマーケット理解・課題特定・数値分析

戦略立案・実行力



XHA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。

顧客深耕を鍵として、企業理解・情報収集を重ねることで有効母集団からの応募獲得、採用支援に導いていきます。

直接的に顧客と対峙することは少ないですが、企業深耕に向けた効果分析・提案資料の作成、アポイント同席するなどXPAと共に顧客理解・提案していただくこともあります。

分析～戦略立案、XPAを巻き込む遂行能力を身に着けることができます。

高いマルチタスク能力

注力案件の選定、スカウトメール作成、タスク処理、短期的な業績管理をおこないつつ、長期的な戦略も描きます。自分自身のプランニングに加え、担当XPAと採用支援のためのミーティングや指示だしをおこなうため、やることは多いですが、同時並行でさまざまなことを実行する力、間接的に物事を動かす力が身につきます。



ステップアップ支援

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。

導入研修

座学・システムの使い方の導入研修後、トレーナーのフォローのもとで実際のスカウト制作～配信スタート(2~4件配信/日)

現場OJT

トレーナーのXPA連携に同席、スカウト制作・配信数は5~7件となり、より実践に近い業務遂行

本格的に現場

担当XPAとペア連携がスタートし独立立ち

安定業績

安定した業績に繋がっていくように

ステップアップ

業界職種・採用課題解決に向けた戦略性、専門性、適切なアウトプット力を磨いて頂けます

2週間

1ヶ月

3ヶ月

6ヶ月

1年

よくあるQ&A

Q.通常のプラスサービス(「doda」)の違いは何ですか？

①メインで対応する個人・法人が異なります。

└個人側：年収600万円以上のハイキャリア層がメインになります。

└法人側：ハイキャリア層をターゲットとする案件を業界・職種問わず扱っています。

②XPAとXHAがペア制をとりながら企業の採用成功に向けてタッグを組んで行動をします。

ペアによりますが週に2回～5回はミーティングをして注力する案件の選定、打ち手をどうするかを話し合いながら業務を進めています。

Q.XHAのミッションは何ですか？

「進捗案件増加数」です。（書類通過する方からより多くの求人案件にご応募をいただくこと）

顧客深耕を鍵として、企業理解・情報収集を重ねることで有効母集団からの応募獲得、採用支援に導いていきます。

Q.仕事面のやりがいは何ですか？

①会社の経営層に近い部分の求人が多いため、自身のサポートにより**企業の事業成長に寄与できること**。

②まだまだ小規模の組織なので、仕組みやシステム等が整っていない部分も多いですが、**現場ベースで意見を上げやすく**、自身の声がよりよいサービスにつながる可能性が大きいこと。

Q.人材サービス（紹介・媒体・派遣領域）で活かせる部分は何ですか？

①顧客属性の理解やペルソナ設定の経験、法人顧客側の採用課題がどこにあるのかの見立て力、求人市場の動向や各ターゲットに対する効果的なワードが何かのアンテナをはれる部分などです。

└配信案件の選定や「求人案件の決まる化」において、非常に活きています。

②営業担当の大変さを加味したうえで先回りした提案や、業務効率のためにどうしたらいいかを考え、業務フローを変えるなどの仕組化改善を提案することにも経験を発揮できます。

Q.身についたこと、変わった部分は何ですか？

①身についたこと： 間接的に物事を動かす力、包括的な業界・職種の知識、数字分析しながらPDCAを回す力（毎日効果測定、結果が出るため）

②変わった部分： はたらき方が改善できた点。毎日思考・分析する時間をとりながら業務ができます。

Q.入社後はどんな研修がありますか？

ご入社後は**1ヶ月の研修**を経て現場配属となります。1か月目は座学が中心で、2か月目から徐々に顧客を先輩から引継ぎOJT形式で実務に入っています。

Q.はたらき方について教えてください。

残業は月20時間程度です。現状は週3がリモート勤務、週2が出社勤務になります。土日祝日はお休みで、PCが開けないようになっています。もちろん、顧客から連絡がきて対応するということはありません。有給休暇も業務の代理対応をチームのメンバーにお願いできるので取得しやすい環境です。

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

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、なぜ頑張ったのか／苦労したこととは何か、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