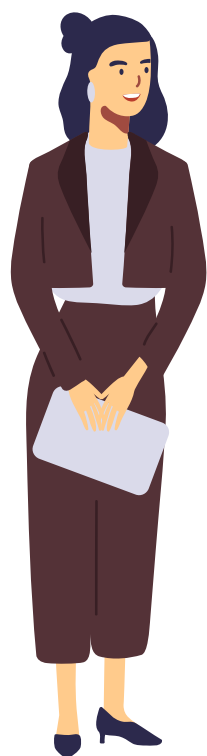


doda³



仕事まるわかり BOOK



XPA
(エクスプロジェクトエージェント)編



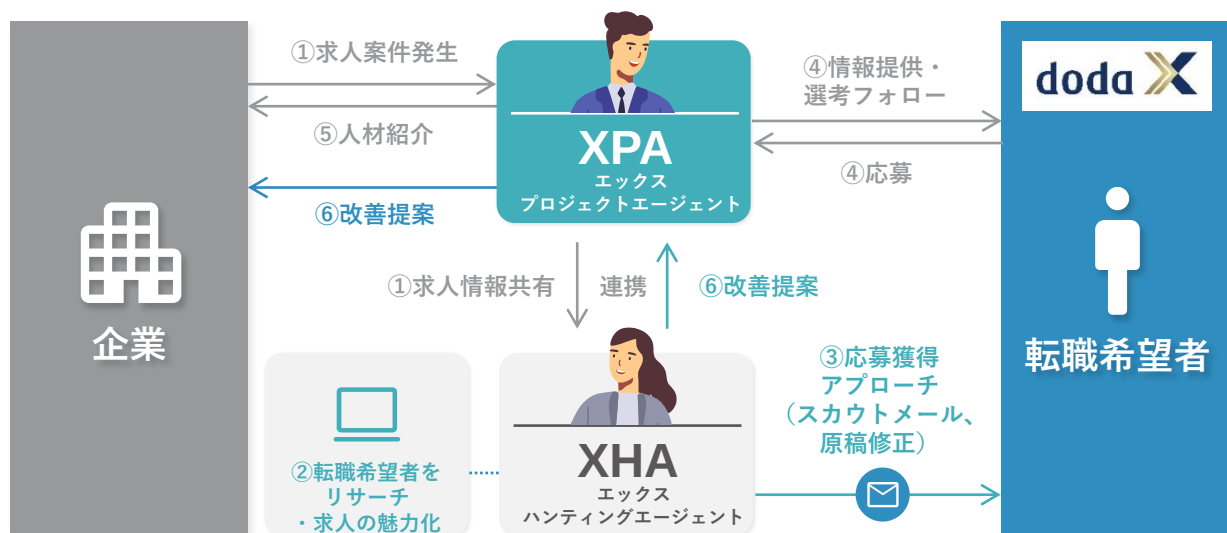
パーソル キャリア

XPAの業務内容

XPA（エックスプロジェクトエージェント）職は、
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、
法人・個人の顧客にアプローチをする内勤営業職です

「doda X」とは

スカウトを待つだけでなく、求人自ら応募ができるハイクラス転職サービスです。主に年収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、XPA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、“PA”です。XPA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

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ます！
「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

「担当企業の採用成功×候補者の転職支援実現」を常に考え、行動を起こしていきます。
立ち上げたばかりの組織のため、行動基準を基に顧客に合わせて日々業務をしています。

勤務開始

出社したらまずは本日やることを確認し業務設計を行います。**メールや電話の量も多い**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チェックし、対応します。

昼会の実施

チームで顔を合わせて、簡単に話し合いや状況共有を行います。



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、お互いの状況を理解・協力し合い、日々の業務を進めていきます。



転職希望者と コミュニケーション

夕方以降は、仕事終わりの転職希望者と面接の日程調整をしたり、面接対策のお話をすることが多いです。

この日は「今朝面接した方、内定！」と企業から連絡をいただいたので、早速転職希望者に連絡。

転職希望者の喜びが、電話越しにも伝わってきます。

両手型ならではの介在価値を実感できる瞬間です。



サービス導入のご提案

パーソルキャリアの既存顧客（「doda」エージェントサービスでお取引している法人）に「doda X」のサービス導入のご提案をします。

XHAとの連携ミーティング

- ・注力する企業の選定・相談
- ・企業とのアポイント準備の相談
- ・応募効果含めた現状把握や打ち手の相談



昼食

昼食をとるタイミングは自由です。

企業へのご提案

応募いただいた転職希望者を企業へご推薦したり、お電話やオンラインツールを用いて応募が上手く集まらなかった求人に対しての打ち手のご提案をしたり、場合によっては再度ヒアリングをすることもあります。

<具体例>

・応募獲得についてのご提案

応募獲得に苦戦している場合は、再度要件定義を行いターゲットの見直しをしたり、求人の魅力の打ち出し方を変更したりします。

・選考内容についてのご提案

採用支援において選考内容に課題がある場合、より戦略的なフローや選考内容となるよう打ち合わせをします。

退社

大体20時ごろに帰宅します。21時には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。

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・法人顧客が異なります。

↳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。

③仕事の割合として、「**doda X**」サービスの提案・導入説明、企業との採用要件定義・候補者のすり合わせの仕事時間が多くなります。ハイキャリア領域では後発のため、すでにお取引がある企業に導入説明が発生します。また事業を牽引する方の採用になるため採用背景・ターゲットのすり合わせにはより1段深くヒアリングし、すり合わせを丁寧に行っています。

Q. XPAのミッションは何ですか？

法人顧客の採用支援です。担当企業に対して採用成功のための提案をし、その後精度の高いマッチングを実現するため、XHAと連携して応募獲得を目指します。応募頂いた転職希望者に対しては、企業の情報提供、面接対策を行い、**双方の採用/転職支援**に繋げることがゴールです。

Q. キャリアアドバイザーとの違いは何ですか？

カウンセリングは行わず、担当企業の案件に応募頂いた方に対して、**選考中のみ接点**を持つことが特徴です。また、CAはカウンセリング実施をした方の担当となりますが、XPAはCAがカウンセリング実施をした方だけではなく、「doda X」の登録者にスカウティングという形で**網羅的にアプローチ**をし、カウンセリング実施のない方に対しても接点を持てます。

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採用に難航している求人も多いので、ご支援が叶った時の企業から感謝されること

③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.入社後はどんな研修がありますか？

ご入社後は**1か月の研修**を経て現場配属となります。1か月目は座学中心、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きます。

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。**土日祝日はお休み**で、PCが開けないようになっているので業務はできません。顧客から連絡がきて対応するということもございません。有給も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、なぜ頑張れたのか／苦勞したことは何か、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