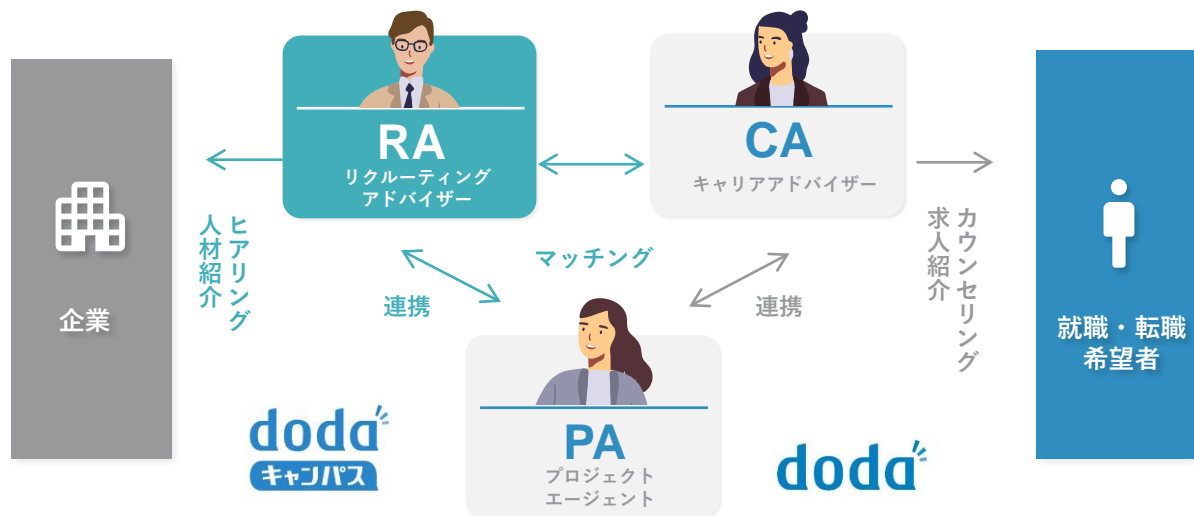


# リクルーティングアドバイザーの仕事内容

## ■仕事内容

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採用支援を行う仕事です。(新卒・中途どちらの領域もあります)



- 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・テレポイントや、社内連携を通じて、顧客へのアポイントを獲得します。
- 2 **企業様へのヒアリング**  
「どのような人材を採用したいのか？」や業務の詳細など、求人に関する詳細なヒアリングを行います。
- 3 **求人案件の紹介**  
ヒアリング内容を基に、希望者様に企業やポジションの魅力を訴求できる求人を作成する。
- 4 **広報・推薦**  
+ αの企業の魅力や詳細なターゲット情報をCA側に広報し、応募をいただき次第、企業様に提出します。
- 5 **採用・転職支援の成功!**  
企業様からの「採用内定」と転職希望者様からの「入社意思」を確認したら、マッチング成功です!

## ■仕事のやりがい

### ・業界・事業全体を見渡し、顧客と共に成長を目指せる実感

→ 1つの人材紹介が経営の流れを大きく変えることもあり、顧客と共に企業の成長や事業の拡大を目指す実感が持てる。

### ・さまざまなステークホルダーを巻き込み、成果に結びつける

→ 社内のさまざまなステークホルダーを巻き込みながら、顧客を担当するRAとして、全体を指揮しながら顧客を採用成功へと導く。

## ■身につくスキル・成長

### ・課題解決力

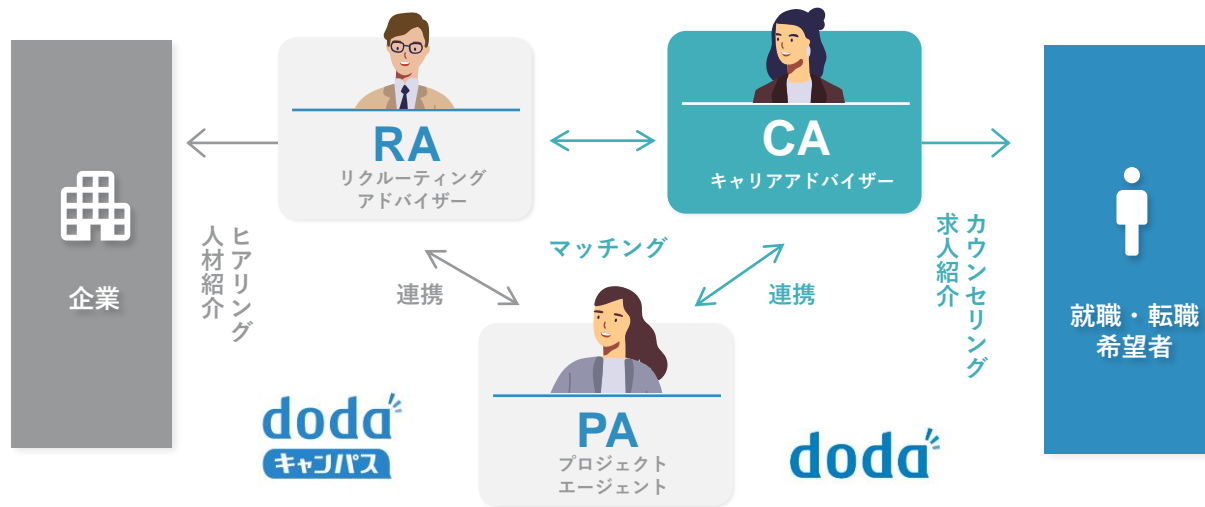
→ 現在の市況感などを把握しながら、企業状況・課題感、競合環境、お客様の描いている会社の方向性などを紐解き、課題を明確にしながら、どのような施策を打てば良いのか考え、ベストな提案をしていく力が身に付く。

### ・プロジェクトマネジメントスキル

→ RAの関係者は多く、お客様の要望を適切に各担当へ引き継ぎ、パーソルオールで価値提供するための仕事の進め方が身に付く。

# キャリアアドバイザーの仕事内容

■ **仕事内容** 個人のお客様に対してキャリア選択の支援を行い、人生の転機に携わることができる仕事です。（新卒・中途どちらの領域もあります。）



- 1 カウンセリング実施**  
転職のきっかけや、希望等をヒアリングし、今回の転職先やキャリアの方向性の提案を行います。
- 2 求人案件の紹介**  
数々の案件の中から、お客様に合った求人メール、カウンセリング内でご案内します。
- 3 応募意思獲得後、企業担当宛に推薦状・履歴書を推薦**  
希望者様の職務経歴書の添削アドバイスや、推薦状を作成の上、企業担当宛(RA)に推薦を行います。
- 4 各種選考フォロー**  
面接日程調整・面接対策・企業情報の提供(RAとの連携)等、選考フェーズに応じたフォローを行います。
- 5 転職サポートの成功!**  
選考企業様から「内定」を頂き、転職希望者様から「入社意思」のお返事を頂くと、転職サポート成功です。その後、現職の退職フォローなども行い入社日までしっかりサポートします。

## ■ **仕事のやりがい**

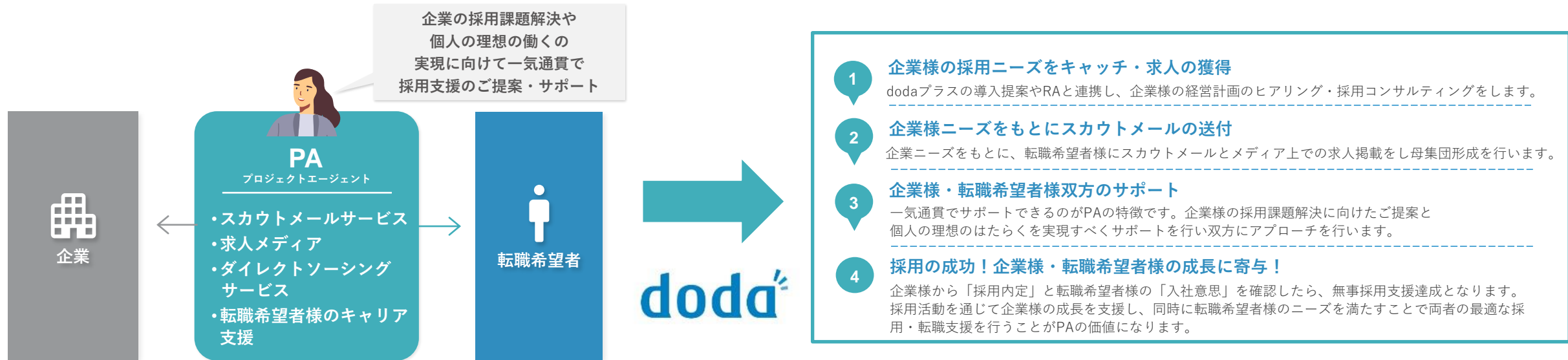
- ・ **人生の転機に、ダイレクトに関わることができる**  
→ ご支援は、その方自身とご家族の未来を変えることにもなる。  
希望者の方から「～さんが担当CAでよかった、ありがとう」と直接メールや電話でお声かけいただくことも多い。
- ・ **企業の採用支援の実現、事業創造や経済発展へ貢献できる**  
→ 1つの採用が、組織・企業を変化させる。  
CAが介在するからこそ、企業と個人を繋ぐことができ、事業創造や経済発展へも貢献することができる。

## ■ **身につくスキル・成長**

- ・ **ヒアリング力**  
→ 多様な価値観を受け入れ、個人の方のキャリアの志向性や就職・転職に至るまでのストーリーを聞き、理解する力が身につきます。
- ・ **プロデュース力**  
→ その時々々の市況感、マーケットの状況、ビジネスモデルや詳細な仕事内容を理解したうえで、どのポジションならば一番目の前のお客様が輝けるか。個人をマーケットの中でプロデュースする力が身につきます。

# プロジェクトエージェントの仕事内容

■ **仕事内容** 企業様には採用課題の解決に向けたご提案・転職希望者様には理想のはたらくの実現への支援と一気通貫に顧客支援をする仕事です



## ■ **仕事のやりがい**

### ・ **支援できる幅が広く価値提供が最大化できること**

➡ dodaエージェントサービスにご登録いただいている転職希望者様、地域や規模に関わらずたくさんの企業様に価値提供が可能。

### ・ **スピード感をもって一気通貫で支援のお届けができること**

➡ 顧客の採用課題やキャリア選択に携わることができ、一気通貫だからこそスピード感をもって支援が可能。社内協業も多く社内外の多くのステークホルダーと連携ができる。

## ■ **身につくスキル・成長**

### ・ **ステークホルダーを巻き込む推進力**

➡ 法人・個人の顧客に限らず社内協業も多い組織になるため、ステークホルダーを巻き込み推進していく力を習得することができます。

### ・ **ヒアリング・課題解決力**

➡ 法人・個人の双方のニーズをくみ取り支援を行うため顧客の本質的な課題・ニーズをくみ取るためのヒアリング力が身に付きます。いただいた情報をもとに課題を特定し、解決に向けた提案を行うため課題解決力も身に付きます。

# リクルーティングコンサルタントの仕事内容

■ **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の活躍機会を創る仕事です。



## ■ **仕事のやりがい**


- ・ **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。
- ・ **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・成長**

- ・ **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、最適な解決策を提案します。そのため、課題設定力や課題解決のための思考力が身につきます。
- ・ **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。

# HiPro Bizコンサルタントの仕事内容

■ **仕事内容** 新規顧客獲得～ヒアリング・提案～プロジェクト開始後のPMと、一連の全ての業務がHiPro Bizコンサルタントの仕事です。



・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



各領域の専門性を有したスペシャリスト人材のご紹介

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



プロ人材

- ・雇用によらない、はたらき方の実現
- ・自身の経験を社会に還元
- ・様々な案件での経験の蓄積

## 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行います。

HiPro Biz

- 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・テレポイントや、社内連携を通じて、顧客へのアポイントを獲得します。
- 2 企業様への訪問・サービス紹介**  
HiPro Bizをご存知ではないお客様には、サービス紹介を行い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～顧問活用イメージのご提案**  
企業の課題ヒアリングし、顧問活用イメージや解決方法の提案を行います。  
※支援テーマはマーケティングや新規事業など幅広いため、事前に仮説立ての準備をしておきます
- 4 顧問のリサーチ・マッチング**  
企業の課題や要件に合う顧問をリサーチし、何名かピックアップ。その上で、顧問へ直接お電話をし、支援が可能かどうかや、お人柄のフィット感・貢献イメージを確認します。
- 5 企業/顧問/コンサルタントの三者面談**  
おすすめの顧問を企業様へ推薦し、企業/顧問/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・クロージングを行います。
- 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行います。

## ■ **仕事のやりがい**

### ・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、海外進出など経営者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お客さま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。

### ・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、こちらから課題を定義しに行く機会の方が多いです。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・成長**

### ・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。

### ・業界の専門知識

→業界構造の理解、業界特有の課題やニーズ、法制度やリスクに関する知識などが身につきます。また、課題解決までに幅広い部署の方とやりとりも発生するため、知識が高まります。