

doda⁺



仕事まるわかり
BOOK

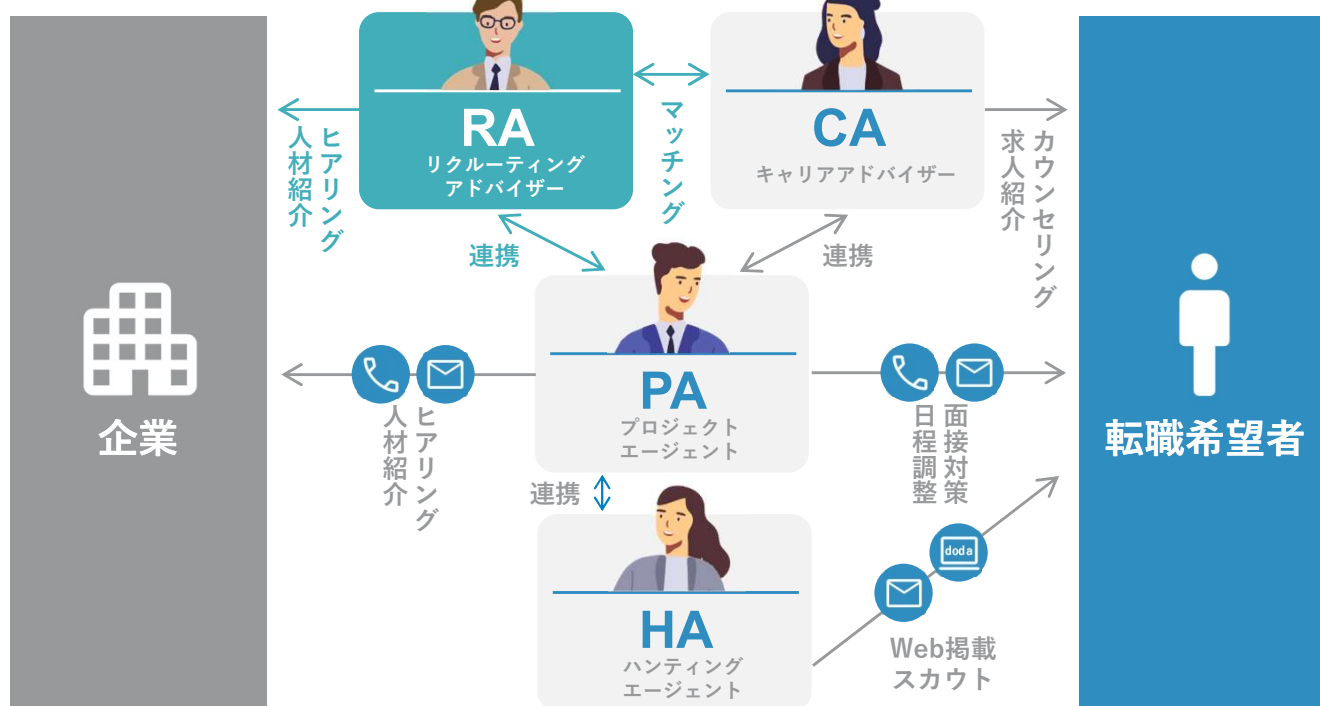


RA(リクルーティングアドバイザー)
中途採用領域編

RA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、お客様の人事・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。



1

採用ニーズをキャッチ・求人の獲得

担当企業様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

企業様へのヒアリング

「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、ターゲットとなる候補者様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する。

4

広報・推薦

求人票の作成後、+αの企業様の魅力情報や詳細なターゲット情報をCA側に共有していきます。個人の転職希望者様より応募をいただいたら、必要書類を確認の上、企業様にご提案します。

5

各種選考のフォロー

企業様には、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。
「最もお客様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。

🗓️ 出社・業務設計

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

📞 顧客フォローの電話・社内連携

担当している法人顧客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候補者様の状況報告などをおこないます。

常に顧客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候補者様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、企業様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

法人顧客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

担当顧客・他連携部署からのメール対応等をおこないます。担当顧客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から上がってくる転職希望者様のレジュメを確認し、企業様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。コロナ禍において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。

🗨️ 企業様へのご提案

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、顧客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顧客と共に振り返り、改善提案

🚪 退社

平均的に20時前後には帰宅します。PCの自動シャットダウンを設けるなど、恒常的な残業が発生しないよう効率的で生産性の高い働き方を推奨しています。

9:00

12:00

13:00

17:00

20:00

RAの仕事の やりがい・魅力

仕事内容まとめ

1 "真の採用力向上"をリードする

- 企業の採用ご担当者様から頂戴した求人情報を具体化・詳細化します。
- 市場環境や採用環境に合わせた応募条件を作成します。
- 個人のお客様に対し、その魅力を求人票を用いて（時には口頭で）伝えます。
- キャリアアドバイザーから推薦があった際、意向を高めていただく工夫や面談のフォローアップをしながら、内定・入社までをご支援します。

2 “経営”のパートナー

- 顧客と中長期的な信頼関係を築きます。
 - 採用への課題だけでなく、顧客の経営から組織・人事における課題の潜在ニーズを汲み取ります。
 - 課題を抽出し、社内をはじめグループ各社内から最適なソリューションを選択し、提案します。
- Ex) ①ベンチャー企業や新規事業に関して検討中のお客様には、HiproBizサービスを提案
②人事制度の改定検討のお客様にパーソル総研を紹介

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

「人材採用サービス」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、どの顧客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、顧客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付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せる実感

担当している顧客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。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、顧客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、dodaプラス事業部のHA(ハンティングエージェント)など社内さまざまなステークホルダーを巻き込みながら、顧客を採用成功へと導いていきます。顧客を担当する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。

RAの仕事の やりがい・魅力

身につくスキル・キャリアパス

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、お客様が描いている方向性を紐解きます。お客様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。お客様の要望を適切に各担当へ引き継ぎ、パーソルキャリアオール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。

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

パーソルキャリアの 働く環境・制度

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「ワンステップ向上する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。

キャリア支援制度

キャリアチャレンジ

自発的に異動希望を出すことができる制度です。部署異動だけでなく、グループ会社への転籍も可能です。



ジョブトライアル

別部署の仕事を最大3か月間、体験することができる制度です。



Drit（新規事業起案プログラム）

社員がエントリーした新規事業案を選考しながら事業化まで伴走するものです。採択されたアイデアは資金提供～事業立ち上げフェーズまで全面バックアップします。



組織構成

拠点

東京、神奈川（横浜）、大阪、愛知（名古屋）、静岡、岡山、広島、福岡、北海道（札幌）、宮城（仙台）

※各拠点オフィスは、どこも駅近の好立地で通勤しやすいのが特徴です！

所属チーム

- ・約5～7名程度のメンバー構成
- ・東京・大阪：大手インダストリーカット(業界)、SMBマーケット



パーソルキャリアの 働く環境・制度

就業環境

労務マネジメント

- ・PC自動シャットダウンを導入しています。
- ・勤怠システムを導入しており、1分単位でのPCログ管理しています。（※残業代は全額支給）

リモートワーク環境

パーソルキャリアではワークスタイル制度を導入し、より安心安全かつ生産性高いはたらき方を実現し、またMission実現・Value体现を最大化するための方法の一つの選択肢として活用しています。RA職は、オフィス出社とリモートワークのハイブリット勤務となります。出社頻度はワークスタイルにより変わりますが、おおよそ月平均で週3日以上の出社となります。
※リモート環境下でも、teams等のツール利用で活発にコミュニケーションをおこなっております！

育休取得率・育休復帰率

右記は女性社員に関するデータです。
育休に関しては、執行役員の男性が取得するなど男性社員の取得も浸透し始めています。



dodaエージェント事業部の特徴・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）

顧客からの支持を示す「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。



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、一人ひとりがお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 : 目の前にいるお客さま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