

doda[!]



仕事まるわかり
BOOK



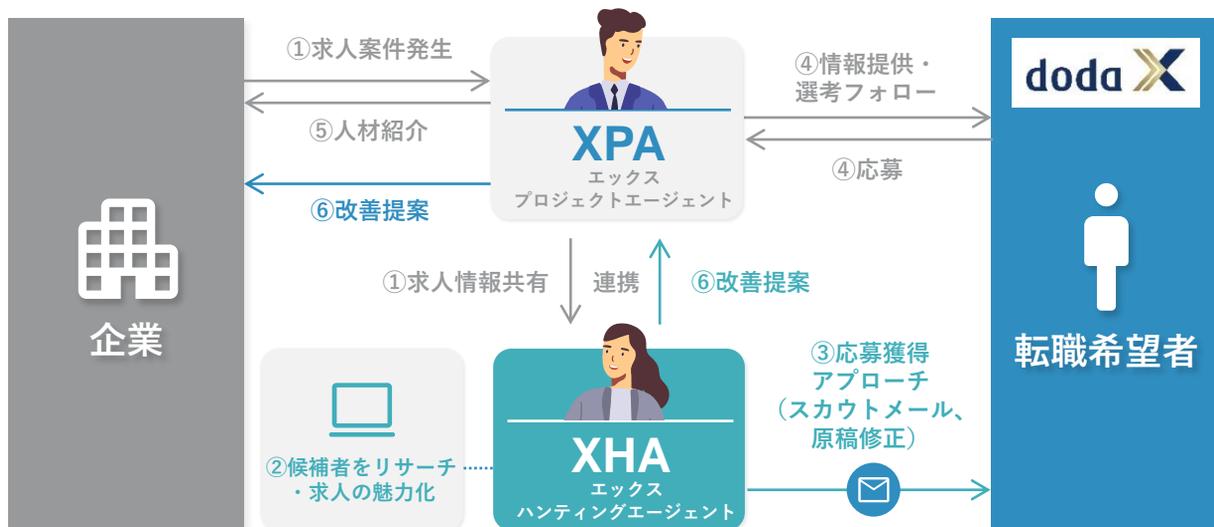
XHA
(エクスハンティングエージェント)編

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、企業様の中途採用成功を目指し、採用戦略の立案と転職希望者様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、求人者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～1000万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

お客様と直接接点を持つ、dodaX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

企業様から新しい求人票をお預かりします。この時点では、求人者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

応募者を企業様に推薦し、選考のフォローを行います。最終的に、企業様からの「採用内定」と候補者様からの「内定受諾」を得られたら、マッチング成功となります。

XHA

お客様とは直接的な接点を持ちません。XPAを介して企業様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・求人者の魅力化

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

求人者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

1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、企業様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「求職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、お客さま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、“HA”です。XHA職は、dodaX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

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

フレックス制度を取り入れており、出社時刻は人それぞれです。（定時は10時）
お子さんの保育園の時間など、ライフスタイルに合わせています。

10:00

☑️ 前日の応募確認と 推薦可否対応

- ・どの求人にどれくらい応募が来ているか？
- ・ターゲットとなる方からの応募か？などを確認
- ・企業様へ推薦ができるか否かスクリーニング対応

📄 MTG前のアジェンダ作成

- ・本日スカウト配信ができる案件の選定
- ・企業様の商談用の数値分析や質問だし

11:00

👥 XPAとの連携MTG

- ・注力する企業様の選定・相談
- ・企業様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相談



12:00

👥 doda XプラスのMTG

チームミーティングでは、

- ・組織の数字確認
- ・成功事例の共有
- ・相談、共有事項の伝達
- ・チーム施策の進捗確認

など目のまへの数字の確認だけではなく個々の
ノウハウ共有や成功事例を伝えるなどメンバー主体で
ナレッジの共有を行っています

🍽️ 昼食

昼食をとるタイミングは自由です。お弁当を持参する人も、外にランチに出る人も、買ってきて社内で食べる人もいます。**時短勤務でも、1時間しっかり休憩をとれます。**

14:00

✉️ スカウトメール作成・配信

午前中にXPAに依頼した追加ヒアリングの共有を受け、スカウトメールの作成と配信対応

スカウトメールは、文言を少し変えるだけで、応募に大きな差が出ます。いかにターゲットからの応募を獲得するか。**XHAの腕の見せ所です。**



↔️ 社内連携

採用人数の多い求人や、採用緊急度の高い求人は、XPAと一緒に

中長期的にPDCAを回していきます。どれくらい応募が来ているか、採用ターゲットになりうる方から応募がきているか、応募数が不足している場合は、何が原因なのかなどを打ち合わせます。
企業・個人を理解しているXPAと転職マーケット・採用課題に詳しいXHAが連携・協力することによって、**採用成功までの戦略を描きます。**



17:00

🚗 退社（時短勤務の場合）

やり残しも少しあるけど、今日の業務は切り上げ。**帰りづらい雰囲気はありません。**残業していると、周りに怒られてしまうこともあるくらいです。保育園に子供を迎えに行き、育児モードに切り替えです！



✉️ スカウトメール作成・配信

XPAから、緊急の求人をお預かりしたとの共有！急遽、当日中にスカウトメールを作成し、配信することに。1通のスカウトメール配信は、慣れると20分くらいで対応することができるようになります。

20:00

🚗 退社（フルタイムの場合）

19時～20時ごろに帰宅します（定時は19時）。業務設計次第で、定時帰宅も十分可能です。21時にはオフィスの電気が落ち、PCがシャットダウン。

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dodaX 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・属性理解などの経験をもとに間接的に物事を動かす力を身につ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MTG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、企業深耕に向けたアポ前効果分析・提案資料の作成、アポ同席するなど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つ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MTG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)

2週間

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

1か月

本格的に現場

担当XPAとペア連携がスタートし独り立ち

3か月

安定業績

安定した業績に繋がっていくようになるには6か月程度

6か月

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

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みながら行動をします。

ペアによりますが週に2回～5回はMTG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**企業様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、非常に生きています。

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.身についてしたこと、変わった部分は何ですか？

①身についてしたこと： 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か月の研修**を経て現場配属となります。1か月目は座学が中心で、2か月目から徐々にお客様を先輩から引継ぎ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30時間程度です。現状は週3がリモート勤務、週2が出勤勤務になります。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、お客様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。

はたらし方は、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できる”

私たちは、一人ひとりを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