



変革期のアドバでの挑戦

設立から38期を迎えたアドバでは、少子高齢化・採用手法の多様化など、目まぐるしく変化する人材業界の中で
お客様に一番に選ばれ続けるために、「顧客以上に顧客を思う」アドバブランドの確立と新たな事業へ挑戦をしています。



2019年入社 **ゆみこ**

バリュークリエイション関東事業部

新卒で入社後、求人広告営業を経て
特定人材紹介事業の立ち上げに抜擢。
4月より求人広告営業に再度異動しました。

【アドバで身についた力】

求人広告営業時代の成果を評価されて
新規事業である「特定人材紹介」の部署に異動。嬉しい反面、
同じ人材ビジネスでも求人広告とは全然違うことや、
特定職種に特化した人材紹介事業だからこそ、不安もありました。
「**何事もまずはやってみよう**」と向き合い、未経験でも
まずは食らいついて理解しようとする大切さを学びました。
また、人材紹介事業での経験を通して、
企業だけでなく求職者の立場にも立つこと
その上で企業・求職者の両者を盛り上げてマッチングに繋げる
スキルを身に着けることができました。

【目指す姿】

原点であるリクルーティング事業に戻ってきたので
人材紹介事業で求職者に直接かかわってきた経験を活かして
企業・求職者双方の視点を持ち合わせることで
顧客の採用課題解決、**企業成長の力になれるよう**
さらに自己成長していきたいです！



2021年入社 **しずか**

コンテンツマーケティンググループ

前職は音楽業界の営業。
新しい業界で、営業としての
スキルアップ、成長したいと転職を決意。

【アドバで身についた力】

私が配属されたのは、当時立ち上がったばかりの
新しい部署である「コンテンツマーケティンググループ」。
無形商材×高単価である上に**新規事業**のため、
会社としても営業ノウハウがなく、初めの半年間は売上ゼロ。
成果につながらない日々が想像以上に長く
悔しくて、毎日のように泣いていました。
そんな私もだんだんと
売上目標達成ができるようになってきました。
「**本当にこの提案はお客様の為になるんだろうか？**」と
「顧客以上に顧客を思う力」が身についてきたからだと思います。

【目指す姿】

新規事業は常に試行錯誤が求められます。
実は今、一時事業縮小し、拡大の時期に向けて準備をしています。
そうした中でも、自分の仕事に誇りを持ち、
いきいきと働きながら、
事業の成功を目指していきたいです！！

活躍するアドバ卒業生を紹介します▶▶りな

2013～21年の8年間アドバに在籍。祖母の入院を機に、
いつか継ぎたいと思っていた祖父母の会社を手伝うため、アドバを離れることを決意。
現在は、家業の不動産の会社にて、事業拡大に向けてトライ＆エラーを繰り返しながら邁進中。

<りなよりメッセージ>

アドバでの経験を通して、身についたことのすべてが今に活かされていると実感しています。

具体的には、「**人脈(通算、約800社を担当)**」、「**広告の基本**」、「**営業ノウハウ**」、「**社会人としてのあり方**」の4つです。
営業ノウハウはもちろん、求人広告の知識はマーケティングでも活かされ、どんな業界でもやっているとしました。

