



印象に残っているお客様とのエピソード

日々、様々な業界のお客様とやり取りし、採用成功に向けて伴走をしています。
今回は、営業2名のお客様との印象に残っているエピソードを紹介いたします！

2022年新卒入社 みゆう 「お客様、エンジニアの未来のための採用」

どんなお客様？

教育・講師育成をメインで行うIT企業

採用課題は？

- 半年で90名の採用目標(過去最多)
- エンジニア職の方々に「IT講師」という働き方を認知してもらう必要がある

工夫したこと

隔週での振り返りと訴求内容の見直し

- 自メディアの応募数振り返りに加え、応募者の質・他メディアでの状況も整理し、改善点を明確にする
- ターゲット別に訴求するだけでなく「IT講師とは」というコンセプトで会社が大事にする想いを伝える

お客様にとって1年目の自分の介在価値は
**「経験による提案」ではなく「徹底した伴走」だと考え
お客様にご依頼をいただいてから行動ではなく
先回りして行動することを意識しました。結果、**

「こんなほしかったんだよね」
「助かる」などのお言葉をいただき、
信頼関係が構築できました。
半年で90名採用の目標に対し
現在3か月経過時点で50名の
採用に成功！現在も充足
に向けて伴走中です。



2021年新卒入社 かずき 「社長と共に会社全体の採用意識を改革」

どんなお客様？

ドライバー採用を行う運送会社

採用課題は？

- 採用しても早期退職してしまう
- 応募は来ても面接・採用へ繋がらないことで会社全体として採用活動への士気が下がっていた

工夫したこと

「社内の意識改革」を社長へ提案

- 採用側も選ばれる立場にあることを社長から会社全体へ伝えていただいた
- 担当者の採用業務の悩みや本音をヒアリングし、社長へ共有した

社内での会議で目線合わせをいただいたことで積極的な採用ができるようになり、業績がアップ、さらには従業員の給与アップにも繋がりました！社長様との関係性も深まり、「採用に対する意識を変えなければいけないと気づかされた」「プロですね」と、お礼のメールもいただき、
社長様が目指す会社の新しい仕組みづくりの第一歩に関わって、とても達成感のあった仕事です！

