



## キャリアパス

アドバでは半年に一度、上長と**キャリアプラン**や**具体的な目標**を共有する機会を設けており、与えられた目標だけでなく**自分自身で目標設定**し、達成に向けて日々何に注力するのかを話し合います。今回はアドバでの主なキャリアパスと、社員のインタビューを紹介します！



### グループマネージャー

営業メンバーをまとめて  
マネジメントをします



### 営業プロフェッショナル

営業としてお客様に  
向き合うレベルを上げていきます



### 部署異動(ジョブチェンジ)

志向・適性に合わせて  
部署や職種を変更します



2019年入社 ゆみこ

#### 【これまでの経歴】

2019年新卒入社▶求人広告営業3年  
▶特定人材紹介営業へ**ジョブチェンジ**

#### 【アドバでの転機】

入社3年目の時に、新規事業である「特定人材紹介」の部署に異動。求人広告営業時代の成果を評価されての抜擢は嬉しい反面、同じ人材ビジネスでも求人広告とは全然違うことや、特定の職種に特化した人材紹介事業だからこそ、担当する職種の知識がないことに、正直不安もありました。でも、新卒に戻った気分で**「何事もまずはやってみよう」**と向き合ったことで、業界知識がついてきたことはもちろん、段々と人材紹介営業としての立ち振る舞いもわかるように！未経験でも**まずは食らいついて理解しよう**とすることが大切だということを学びました。

#### 【今のポジションでのやりがいや大変なこと】

企業と求職者の両者を盛り上げてマッチングするスキルなど、まだまだ苦戦することもあります。求職者の人生と一緒に考え**転職の良い導き**が出来た時や、**感謝の言葉**をいただいた時は本当に嬉しいです。

#### 【今の目標やこれからチャレンジしてみたいこと】

企業と求職者のマッチングにとどまらず、企業の**採用課題の解決**まで力を入れていきたいです！

2016年入社 ゆう

#### 【これまでの経歴】

2016年新卒入社▶求人広告営業3年  
▶WEB運用スタッフ1年半▶WEB営業1年半  
▶**マネージャー就任**



#### 【アドバでの転機】

求人広告営業時代に感じた**「原稿表現の可能性」**に挑戦したくて、WEB運用スタッフへ異動したのですが、営業から離れてみて改めて、**「やっぱり直接お客様と対峙したい」**という思いが強くなり、営業へ戻りました。営業復帰後はMVP表彰など目に見える評価を頂くことも増え、自分の強みややりがいを上長に相談する中で**「これが他の人やチームにも展開できたら、もっと楽しいだろうな。」**と思ったことがマネージャーに挑戦したきっかけでした。

#### 【今のポジションでのやりがいや大変なこと】

自分自身もお客様に向き合いながら、メンバーサポートしたり、チームを運営するのは大変な時もありますが、**「自分とメンバーのそれぞれの強み」**をどう融合したらよりお客様に良い影響を与えられるのかを意識しています。

#### 【今の目標やこれからチャレンジしてみたいこと】

安定的に業績構築できるチームに育てることはもちろん、自分のメンバーが**「〇〇さんが担当してくれたから、ビジネスを前に進められた！」**とお客様に言っていただける営業組織を作りたいです！