

成約事例－1

埼玉県プロフェッショナル人材戦略拠点

1. プロ人材採用企業プロフィール

- ・昭和58年設立の電子部品関連メーカー
- ・従業員50人

2. プロ人材プロフィール

- ・大手電機メーカーで約30年営業部門で活躍していたが、会社吸収合併、事業分離等があり退職(退職時営業部長)
- ・年齢50代前半

3. プロ人材求人背景

- ・売上げが思うように伸びない、市場規模等の把握不十分、営業戦略ができていないので、営業部門を強化して拡販を目指したい
- ・現在いる営業担当は、製造部門から引き上げたので、戦略的動きが乏しい

4. 採用企業が当拠点を利用した経緯

- ・当拠点からダイレクトメールを送り返信はがきが帰ってきたので、電話連絡し訪問
- ・採用企業は、これまで人材紹介会社を使ったことがなかった(電話でいろいろな人材紹介会社からアプローチがあったが、対応していなかった)

5. 採用に至るまでの経過

- ・2016年2月29日採用企業を訪問しプロ人材事業説明、求人ニーズを把握
- ・その後、人材紹介できると手を上げた人材紹介会社数社が採用企業と話し合い、書類選考後、面接し内定
- ・同年5月10日入社

6. 入社したプロ人材に対する社長のコメント

- ・大手企業の営業経験が長く、営業のノウハウがあり、レベルが高い
- ・プロ人材が入社したことで、営業担当者の意識が良い方向に変わった
- ・入社後4カ月研修し営業部長に任命、配置後半年なので実績が出ていないが、大いに期待している
- ・ホームページを改定してくれたが、大変良くなった(拠点担当者も見たが、以前と様変わりでセンスが大変良いものである)

7. 当拠点に対する社長のコメント

- ・大変良い人材を採用できて助かった
- ・お願いしてスムーズに採用できた
- ・依頼先が埼玉県登録人材会社なので、安心できた
- ・人材紹介会社への依頼を当拠点が代行してくれたので手間が省けた
- ・もっと当拠点をアピールしてもらえれば、他社も助かるのではないかと

8. プロ人材(入社者)のコメント

- ・仕事がやりやすい雰囲気であり、充実してやっている
- ・これまでと違った分野であり製品知識等、とまどったところがあったが、慣れてきた
- ・自らの経験や手法を浸透させていく中で、営業部メンバーの意識や考え方・客先対応の仕方等徐々に変化が見受けられ、手ごたえを感じつつある。