

**【英語力を活用】リクルートメントアドバイザー/Advisor** **募集職種****人材紹介会社**

Advisory Group株式会社

求人ID

1533680

業種

人材紹介

会社の種類

中小企業 (従業員300名以下)

雇用形態

正社員

勤務地

東京都 23区, 渋谷区

給与

経験考慮の上、応相談

更新日

2025年10月25日 01:00

応募必要条件**職務経験**

3年以上

キャリアレベル

中途経験者レベル

英語レベル

日常会話レベル (英語使用比率: 50%程度)

日本語レベル

流暢

最終学歴

大学卒: 学士号

現在のビザ

日本での就労許可が必要です

募集要項**【主な業務内容】**

- 候補者を惹きつけ、クライアント企業の正社員・契約社員ポジションとマッチングすること。
- クライアント企業との関係を築き、その採用ニーズや要望を深く理解すること。

【候補者の獲得手段】

- メディア向けの求人広告文作成
- ネットワーキング、ダイレクトリクルーティング（ヘッドハンティング）、紹介などを通じたアプローチ
- 候補者のスクリーニング、面談、バックグラウンドチェック、求人とのマッチング

アドバイザーは、クライアントおよび候補者の双方に対し、給与水準、必要なスキルやトレーニング、キャリアの可能性に関するアドバイスも行います。

【業務概要・要点】

- ・ 候補者の現職状況、転職ニーズ、キャリアビジョンや志向のヒアリング
- ・ 転職活動におけるアドバイスの提供（キャリア相談や現職の悩み含む）
- ・ 求人サイト・社内データベース・紹介などを活用した候補者の発掘
- ・ 電話・履歴書・対面でのスクリーニングにより、スキルやカルチャーフィットを確認
- ・ 適した候補者をアドバイザーへ推薦し、案件を紹介
- ・ 面談や面接の調整、クライアントからのフィードバック収集とステータス管理

【主な職責】

リクルートメントアドバイザーは、クライアントと候補者の架け橋として重要な役割を担います。多様かつチャレンジングな業務には以下が含まれます：

- ・ セールス、ビジネス開発、マーケティング、ネットワーキングによるクライアント開拓
- ・ クライアント訪問による関係構築
- ・ 企業の業種・仕事内容・カルチャー・環境の理解
- ・ 求人広告の作成とメディア掲載（Web、紙媒体など）
- ・ SNSを活用した求人情報の発信、候補者との関係構築
- ・ ヘッドハンティングによる潜在候補者へのアプローチ
- ・ 候補者データベースによるマッチング
- ・ 応募書類の確認、面接・適性テストの実施、候補者のショートリスト作成
- ・ 推薦前のリファレンス確認・適性チェック
- ・ 候補者への求人内容・給与・待遇の説明
- ・ 履歴書・推薦状の作成とクライアントへの提出
- ・ 面接の設定、結果の共有
- ・ 給与条件の交渉、最終条件の調整
- ・ クライアント・候補者双方への給与・キャリアパス・トレーニングに関するアドバイス
- ・ 成果指標（紹介数、売上、リード獲得数など）の達成および超過を目指すこと

【職場環境・働き方】

- ・ 基本はオフィス勤務ですが、クライアントとの打ち合わせや候補者面談のため外出もあります
- ・ ダイナミックな業界のため、キャリアブレイクは比較的少なめ
- ・ スマートな服装が求められます（クライアント訪問・候補者面談対応のため）
- ・ テンポの良さや目標達成型の働き方が求められます
- ・ 日中の社外移動が発生することもあります
- ・ 海外出張は業界やポジションによっては少なめですが、大手企業や海外支社のある企業では可能性あり

【研修・キャリアパス】

入社後3～6ヶ月はOJT（実務研修）を実施しています。
また、新入社員には導入研修やスキルアップトレーニングを提供しています。

社内で行う短期研修の例：

- 面接技術
- 日本の労働法
- ビジネスプランニング
- 交渉術・営業スキル
- ヘッドハンティング手法

【キャリアパス】

- アドバイザーとして小規模なチームでスタート
- 最初の数ヶ月間はOJTとメンタリングあり
- 昇進は成果・目標達成に応じて進む実力主義
- 成果を維持する継続力が重要
- シニアアドバイザーやチームリーダー、部門マネージャーなどへの昇進あり
- 新人教育、特定業界・職種への専門化、自身のマーケット開拓も可能
- 経験・人脈を活かして、将来的に人事・研修・営業・マネジメントなど他分野へのキャリア展開も可能

スキル・資格

【応募資格】

学部・専攻を問わず、大学卒業者を対象としています。
アドバイザーグループでは、資格よりも「行動力・経験・スキル・成功への意欲」を重視しています。

大学院卒は必須ではなく、営業経験やそれに伴うスキルがより重要とされます。

【求められるスキル】

社内は英語のため、中級程度の英語力

優れた対人能力とコミュニケーション能力

セールススキル、交渉力

目標志向の姿勢

複数業務の同時進行能力

問題解決能力

期限・目標の遵守能力

高い向上心と成功への強い意欲

粘り強さ

自信と自己モチベーション

時間管理・組織力

チームワークスキル

発想力・クリエイティビティ

高いプレッシャー環境での責任ある仕事にやりがいを感じる方に適した職種です。
