外国人求人、英語・中国語・韓国語・ベトナム語・タイ語・インドネシア語を使う求人なら
-グローバルリーフ-

特定技能外国人材のリクルーティングアドバイザー（RA）【新規事業の法人営業 / 事業の中核メンバー募集】

> **特定技能外国人材の採用検討する企業開拓から人材定着まで一連の業務をお任せします。**

募集職種

人材紹介会社
株式会社グローバルリーフ

求人ID
1565153

業種
人材派遣・アウトソーシング

会社の種類
中小企業 (従業員300名以下)

外国人の割合
外国人 少数

雇用形態
正社員

勤務地
東京都 23区, 目黒区

給与
450万円 ~ 550万円

時給
想定年収：450万円 ~ 550万円　※業績によって、業績連動型賞与が付与されます。

勤務時間
10時00分 ~ 19時00分（実働8時間）☆セミフレックス制度導入（7時30分まで前倒し勤務可能）

休日・休暇
■完全週休2日制（土・日・祝日）　■年末年始休暇　■GW休暇　■夏季休暇（3日）　■有給休暇　他　※年間休日：123日以上

更新日
2026年11月25日 03:01

応募必要条件

職務経験
1年以上

キャリアレベル
新卒・未経験者レベル

英語レベル
無し

日本語レベル
ネイティブレベル

最終学歴
専門学校卒

現在のビザ
日本での就労許可が必要です

募集要項

【募集背景】
《ミッション：『人と産業の未来を支える』》
日本では少子高齢化により、生産年齢人口が減少し、多くの産業で構造的な人手不足が進行しています。
政府は女性・シニア・外国人材の活用を進めていますが、とりわけ外国人材の受け入れは、制度や受け入れ環境の整備を含め、まだ社会全体で取り組むべき課題が多く残されています。
当企業は、この社会課題に正面から取り組むため、「特定技能」制度を活用し、人手不足に悩む法人と、日本で働く機会や成長を求める外国人材をマッチングさせる人材紹介事業を新たにスタートさせることとしました。
※特定技能制度：国内人材を確保することが困難な状況にある産業分野において、一定の専門性・技能を有する外国人材を受け入れることを目的とする制度
《市場について》
特定技能制度は2019年に開始し、現在も成長途上で今後も大きな伸びしろのある領域です。
政府は2024年度の約28万人から、5年間で約82万人の外国人材の受入れを目標に掲げております。実際、特定技能で日本に滞在する外国人は2025年6月末で33万6196人となり、過去最多を更新。今後さらなる市場の拡大が予想されています。
この0→1の事業立ち上げのフェーズにおいて、法人顧客の人手不足の課題解決に寄り添い、事業基盤を力強く形成していくセールスメンバー（リクルーティングアドバイザー/RA）を募集します。

【業務概要】
特定技能外国人材の採用を検討する企業（介護施設、外食企業など）への開拓アプローチから始まり、採用成功、採用した人材の定着まで一連のプロセスをお任せします。

【具体的な業務内容】
《新規顧客の開拓》
■戦略的な新規顧客の開拓
人手不足に悩む介護施設や病院等に対し、特定技能外国人材の活用を提案します。
アプローチ手法はあなた次第です。 立ち上げ期のため、決まった「型」はありません。テレアポや訪問といった従来の手法にとどまらず、地域の金融機関（地銀、信金）とのアライアンス構築、業界セミナーの企画・登壇、Webマーケティングチームと連携したリード獲得施策など、最も効果的と考える戦略を自ら立案し、実行できる大きな裁量があります。
《採用課題のヒアリングとコンサルティング》
■経営者や採用担当者から、事業課題や採用ニーズを深くヒアリング
■特定技能制度の仕組みや手続き、外国人を雇用する上での留意点等の説明
■企業の状況に合わせた最適な採用プランの提案
《求人票の作成・条件調整》
■ヒアリング内容を基に、海外の求職者にとって魅力的で、かつ企業のニーズを満たす求人票を作成
■給与や待遇などの条件交渉
《選考プロセスの推進とフォロー》
■キャリアアドバイザーと連携し、最適な候補者を選定・推薦
■面接日程の調整、企業と候補者の間のコミュニケーションを円滑化
■内定から入社までの進捗管理
《入社後の定着支援》
■採用成功後も定期的に企業とコンタクトを取り、就労状況や新たな課題をヒアリング
■外国人材の定着率向上を支援

【本ポジションの期待される役割】
「採用成功と定着支援を通じ、企業の事業成長に伴走するパートナー」
本ポジションのミッションは、単に企業に外国人材を紹介することだけにとどまりません。
深刻な人手不足を抱える企業では人が採用できないことにより、サービスの提供が危ぶまれる可能性もあります。こうした経営課題に対し、特定技能外国人材の活用を提案し、再現性のある採用の仕組みを設計し、入社後の「定着」と「活躍」までを見据えた本質的な課題解決まで導くリクルーティングアドバイザー（RA）です。
0→1のフェーズだからこそ、企業の真のパートナーとして成長に深く伴走し、事業の基盤を築き上げる。まさに事業成長の核を担う重要な役割です。

【ポジションの魅力】
■社会課題解決への貢献
日本の構造的な労働力不足、特に人々の生活に不可欠な介護・外食業界の維持という大きな社会課題に、最前線で取り組むことができます。あなたの提案が、企業の存続、ひいては地域社会のインフラ維持に直結する、大きな手応えを感じられる仕事です。
■0→1フェーズでの事業創造
事業立ち上げ直後のため、決まりきったやり方はありません。ターゲット選定、アプローチ手法、営業資料の改善、顧客管理の仕組みづくりなど、自らの手で「勝ち筋」を創り上げていく、ダイナミックな経験ができます。経営陣と日々議論しながら、事業を共に創り上げる当事者としての実感を得られます。
■経営視点の獲得と正当な評価
獲得した求人数、そして採用成功がダイレクトに事業の売上・利益に繋がります。自身の活動成果がPLにどう反映されるのかを肌で感じることができ、経営視点を養う絶好の機会です。成果は正当に評価され、会社の成長と自身の成長をリンクさせることができます。

スキル・資格

【必須スキル/経験】
■特定技能外国人材のリクルーティングアドバイザー（RA）経験者
■日本語：ネイティブレベル

【歓迎スキル/経験】
■求人媒体、人材派遣、人材紹介の複数領域（兼業）でのご経験
■英語やインドネシア語などの語学スキル（※業務で使用する機会があります）
■特定技能制度に関する知識、または関連業務（行政書士事務所など）の経験
■介護・医療・外食業界での就業経験、または当該領域の人材紹介経験
■海外での留学・就業経験

会社説明