



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！



ユニットリーダー

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



2022年入社 あやか

【これまでの経歴】

2022年新卒入社▶求人広告営業2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2年目の終わりに「特定人材紹介に異動してみないか？」と社長の織田さんから直接声をかけられました。

これまでの仕事の中で、“誰かのために頑張りたい”という人に寄り添う気持ちの強さを評価してもらっての抜擢でした。

また新人としてスタートすることに不安はありましたが

求人広告営業を2年間行ったことで

“もっと求職者と関わる仕事がしてみたい”と思い始めていたタイミングだったので、挑戦したいです！と即答しました。

【今のポジションでのやりがいや大変なこと】

時間をかけて相手と仲良くなるタイプなので、求職者との1時間の面談で経験値・タイプ・志向を知り

マッチする会社を見極めていくのは、難しいなと思っています。

ですが、**求職者のことをもっと知り、求職者を動かしていくこと**

そこからマッチング・内定に繋げていくのが楽しみです。

【今の目標やこれからチャレンジしてみたいこと】

まずは**求職者を導き、気づきを与え、**

働きやすく働ける会社に出会うお手伝いがしていきたいです。

ゆくゆくは求人広告営業の経験も活かして、企業側にも

深入りをしていき、**企業成長のサポート**もしていきたいです。



2021年入社 まりこ

【これまでの経歴】

2021年新卒入社▶求人広告営業1年

▶WEB営業2年▶**ユニットリーダー就任**

【アドバでの転機】

営業も楽しいけれど、同じことの繰り返しが多くなっていた中でアドバの組織体制が変更になりました。

最年少でユニットリーダーに抜擢していただいたので

新しいことに挑戦できるのは魅力的、と思い飛び込みました。

【今のポジションでのやりがいや大変なこと】

ユニットメンバーは2年目の後輩と1年目の新卒。

やりがいは、メンバーと一緒にプランを考えて提案する中で「アポ取れました！」「提案通りました！」と

一緒につくりあげたものが成果につながったと聞けること。

逆に大変だなと思ひはマネジメント。初めての挑戦で

会社の方針を理解して、メンバーに納得感もって仕事してもらう、

「楽しい」「おもしろい」と思いながら仕事をしてもらうには

どう説明して、どう引っ張ってあげるといいんだろう、と

試行錯誤の日々です。

【今の目標やこれからチャレンジしてみたいこと】

今までは自分の達成ややりがいをとにかく追いかけてきたけど

メンバーにどうやって目標に向けて頑張ってもらおうか、など

“**影響力**”を身に着けていきたいです。これからは、

自分はもちろん“ユニット”として目標達成できるよう頑張ります！