



印象に残っているお客様とのエピソード

日々、様々な業界のお客様とやり取りし、採用成功に向けて伴走をしています。
今回は、営業2名のお客様との印象に残っているエピソードを紹介いたします！

2018年中途入社 ゆうや 「業者からビジネスパートナーになれた瞬間」

どんなお客様？

日用品の集荷・配送を行う運送業者様

採用課題は？

- 「物流の2024年問題」の影響で人手不足になることで、安定・安心の配送ができなくなり、信用・信頼ダウン、業績ダウンにつながる

工夫したこと

顧客・仕事理解の強化&社内体制変更の提案

- これまで「言いたくない」と断られていた仕事内容などに一歩踏み込み、競合優位性をより明確に！
- それと並行し、採用の難しい大型ドライバーは、社内異動の打診をお願いし、採用職種は採用可能性の高い4tドライバーに注力しました

これまでは「もっとこうしたらいいのに」と思いながら一歩踏み込むことができず、お客様から“要望されたこと”に対して120%でお返しをできるように頑張っていました。

今回は、お客様にとって“必要なこと”を想像し、自ら行動、要望をうみだすことができました。結果、毎月安定して採用ができ、2024年問題も乗り越えられそうです。

パートナーになり顧客の先に立つ＝営業の介在意義を実感できた仕事です。



2023年新卒入社 りん 「目の前のお客様とまっすぐ向き合う」

どんなお客様？

工事現場全体の管理を行う建設業者様

採用目標・課題は？

- 売上UPに向け、若手を採用し活躍人材に育てたい！
- ここ数年、紹介・他メディアでの応募が0名...
- お客様の希望メディア＝最適なメディアではなさそう

工夫したこと

徹底した業界理解と丁寧な伴走

- 社内で業界の勉強会を開催してもらい、知識装着。その内容を活かしてテレポ→アウトプット...を繰り返し、業界の仕組みや相場の理解を深めました
- 掲載後はお客様に応募者の状況を常にお伺いし、採用成功まで伴走することに注力しました

業界について勉強した結果、別のメディアのほうが効果的なことが分かったので「応募を集めるのではなく、活躍できる人に入社してほしいんです！」と思いをぶつけ、メディアを変更してもらい、3名採用成功！案件数増加に伴う売上UPに加え、創業後初の女性採用や社内の活気が業界内で評判になり大手鉄鋼メーカーとの新規取引にもつなげられました！
目先の自分の利益ではなく、目の前のお客様にまっすぐ向き合うことの大切さを改めて学びました。

