



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ってしまう

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。



2022年新卒入社 まいみ 「現場と本部をつなぎ、サービスレベル向上」

どんなお客様？

温浴施設内の飲食チェーン店様

採用課題は？

■人手不足のまま営業している店舗がありサービスレベルが低下してしまう可能性がある
■人事の方が多忙で適切な媒体選定ができていない

工夫したこと

採用データを見える化し、採用サイトの作成

■担当変更したばかりだったので、関係性作りのため各エリアで開催されている店長会議に参加！
■店舗ごとの充足シートを導入し、リアルタイムで人手不足の店舗が分かるように。特に採用強化店舗は専用採用サイトを作成し、魅力を訴求しました

部署が異動になり、初めて担当した大きなお客様でした。どうしたら一緒に事業を前に進めることができるのか、不安でいっぱいでしたが、お客様の大切にしている思いや置かれた状況を理解するとなんとかしたい！という思いが強くなりました。結果としては、応募・採用数が3倍なり、各店舗の人員が充足、新店舗の出店も決まりました。現在はより適切なメディアに掲載し、広告費を抑えながら、お客様と一緒にサービスレベル向上&利益率UPを目指しています！

