|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 企業概要 | | | |
| 企業名 | 株式会社パソナ　～東証プライム市場のパソナグループ！売上右肩上がりの総合人材会社！～ | | |
| 採用を通して企業の事業課題を解決し、働く人々の人生のターニングポイントにも深く関わることができる、非常に介在価値の高いお仕事です！ | | | |
| 会社概要 | http://www.pasona.co.jp/ | | |
| 設立 | 1988年04月 | 従業員数(単体) | 単体: 　　連結: 24,918名 |
| 株式上場 | 非上場 | | |
| 本社所在地 | 東京都港区南青山３丁目１－３０ＰＡＳＯＮＡ　ＳＱＵＡＲＥ | | |
| 資本金 | 100百万円 | 売上 |  |
| 事業内容 | ■エキスパートサービス (人材派遣) ■インソーシング (委託・請負) ■HRコンサルティング ■教育・研修 ■グローバルソーシング（海外人材サービス） ■キャリアソリューション（人材紹介、キャリア支援） ■アウトソーシング ■パブリックソリューション 【パソナグループ売上】 3,726億(2023年5月期実績) 3,661億(2022年5月期実績) 3,345億(2021年5月期実績) 3,249億(2020年5月期実績) 3,269億(2019年5月期実績) 3,114億(2018年5月期実績) | | |
| 特徴 | ■パソナグループの“雇用創造”の歴史は、1976年に大阪・南森町のビルの一室から始まりました。「育児を終えてもう一度働きたいと願う家庭の主婦に、OL時代の能力や技能を活かすことのできる適切な仕事の場をつくりたい。」そんな思いから『人材派遣』が生まれ、現在では働きたいと願う方々のキャリアプラン、ライフプランに応じた多様な働き方を創出しています。またクライアントに人事組織戦略ならびに福利厚生サービスを提案しています。 ■創業以来「社会の問題点を解決する」という不変の企業理念の下、「ソーシャルソリューションカンパニー」として、人生のあらゆる場面をプロデュースすることを使命としています。 ■2003年10月には登録型人材派遣会社としては業界で初めて、東京証券取引所1部上場を果たしました。 ■さまざまな人々に自分の能力・才能を発揮する機会を提供するため、障害者支援、文化・芸術活動、国際交流やボランティア基金の運営など、多様な社会貢献活動を行っています。 ■一人ひとりが自分の人生設計に合わせた働き方ができる社会の実現を目指し、雇用創造を目的とした、地方創生・人材育成・ヘルスケア・グローバル・BPO事業等に取り組んでいます。 | | |

|  |  |
| --- | --- |
| 求人概要 | |
| ポジション名 | 人材コンサルティング営業【正社員/外苑前駅・表参道駅】 |
| 雇用形態 | 雇用形態：正社員(期間の定め無) |
| 採用人数 | 3名採用 |
| 試用期間 | 無 |
| 職務内容 | 【雇入れ直後】 リクルーティングコンサルタントとして、企業の採用課題に対するコンサルティングや人材提案、および主にハイクラス層の求職者に対するキャリア支援業務をお任せ致します。 【期待する役割】 お客様との接点を大事にし、最良のパートナーになるため自ら考え行動し、常にお客様の立場で考えて課題やニーズを引き出し、一歩先の提案を行う。 お客様の経営状況に伴う採用活動の様々な変化を的確にキャッチし、迅速な対応を行う。またハイクラス層の求職者に対するキャリア支援業務も行って頂きます。  【職務内容】 リクルーティングコンサルタント ■新規/既存顧客企業の採用課題・求人内容のヒアリング ■企業の採用課題に対するコンサルティング・人材提案 ■求人票作成、求人ニーズに合った人材のサーチ ■求職者との面談・求人紹介・選考フォロー等  【魅力】 企業の雇用に深く関わり企業の発展に貢献し、求職者の人生の転機を支援しながら、自身の成長も体感できます。  【募集背景】業績拡大による増員  【組織構成】キャリアアドバンテージ事業本部　新卒中途比率＝1:1　男女比率＝5:5 各領域ごとに部が分かれており、各部にそれぞれチームが紐づいています。 部のメンバー数はおよそ20～40名ほどの構成となります。  【組織体制】 元々リクルーティングアドバイザー（法人営業）とキャリアアドバイザーが分かれた分業型の組織でしたが、 企業と求職者双方にとってより最適なご支援、マッチングを行うために一気通貫で業務を行う両面型へと移行しました。 両面型エージェントとして成長していきたい方、まだまだ変革期の組織において裁量を持って働きたい方を歓迎します。 ※当社では担当業界ごとに専門チームがございます。  【キャリアパス】 まずはリクルーティングコンサルタントとして企業の組織課題や人事課題の解決を行って頂きます。その後はリーダー、チーム長や部長といったジェネラリストとしてのキャリアを歩んで頂く事も出来ますし、コンサルタントとしての道を究めて頂く事も可能です。また部をまたぐ異動や、事業部をまたぐ異動の希望も出すことも可能ですので、その時その時でご自身の希望に沿ったキャリアを選択頂く事が可能となっています。  【変更の範囲】 パソナグループおよびグループ各社の業務全般 |
| 勤務地 | 住所１：東京都港区南青山3丁目1番30号　PASONA SQUARE（最寄り駅：外苑前 徒歩：5分） 受動喫煙対策事項：屋内禁煙  【雇入れ直後】求人票に記載の住所とする  ※総合職での採用のため、将来的な転勤の可能性あり（エリア限定を選択する事も可能） 【変更の範囲】全国のパソナグループおよびグループ各社の拠点 |
| 就業環境備考 | 業種未経験可　職種未経験可　リモートワーク可　副業制度あり　女性積極活用 ※フレックスタイム制導入（8時～13時の間に始業、1日最低3時間勤務） ※週2～3日程度テレワーク導入 |
| 要件 | |
| 応募要件 | 【必須要件】 ■顧客折衝/営業経験のある方  【歓迎要件】 ■法人営業経験または人材業界経験 |
| 資格 |  |
| 語学 |  |
| 学歴 | 大学卒業以上 |
| 選考内容 | 面接回数：2回、適性試験 1次面接:配属部署の部長＋適性検査(会場:勤務予定地)→最終人事役員面接（オンライン）※変更になる場合がございます。 |
| 各種待遇 | |
| 年収 | 400万円 ～ 700万円 |
| 給与形態 | 月給制　月額 23万円 ～ 40万円　　■賞与2回 |
| 賃金備考 | 昇給：有 賞与年２回　 通勤手当、残業手当 通勤手当（月上限３万円）　カフェテリアプラン（選択式福利厚生マイホームサポート/ブラッシュアップサポート等）年末年始　年次有給休暇　慶弔休暇　など |
| 勤務時間 | ■フレックス 10:00 ～ 18:30 ■残業：有 ■休憩時間：60分 |
| 休日休暇 | 年間休日日数：123日 ／ 完全週休二日(土日) ／ 産休育児休暇：制度あり・実績あり |
| 各種保険 | 健康保険、雇用保険、労災保険、厚生年金 |
| その他 | |
| 備考 | リクルーティングコンサルタントは、法人営業として経営者、部門責任者、人事担当者等と商談を行い、企業の経営課題、人事・採用・組織課題のヒアリングを通じて、「人」という側面からソリューションを提供します。またハイクラス層の求職者に対するキャリア支援業務も行い、人と組織の≪転機≫を支援する社会貢献性の高い、とてもやりがいのあるお仕事です。  【女性活躍推進の取り組み】 ・女性管理職比率：56.3％、女性社員の出産後復職率：100％ |