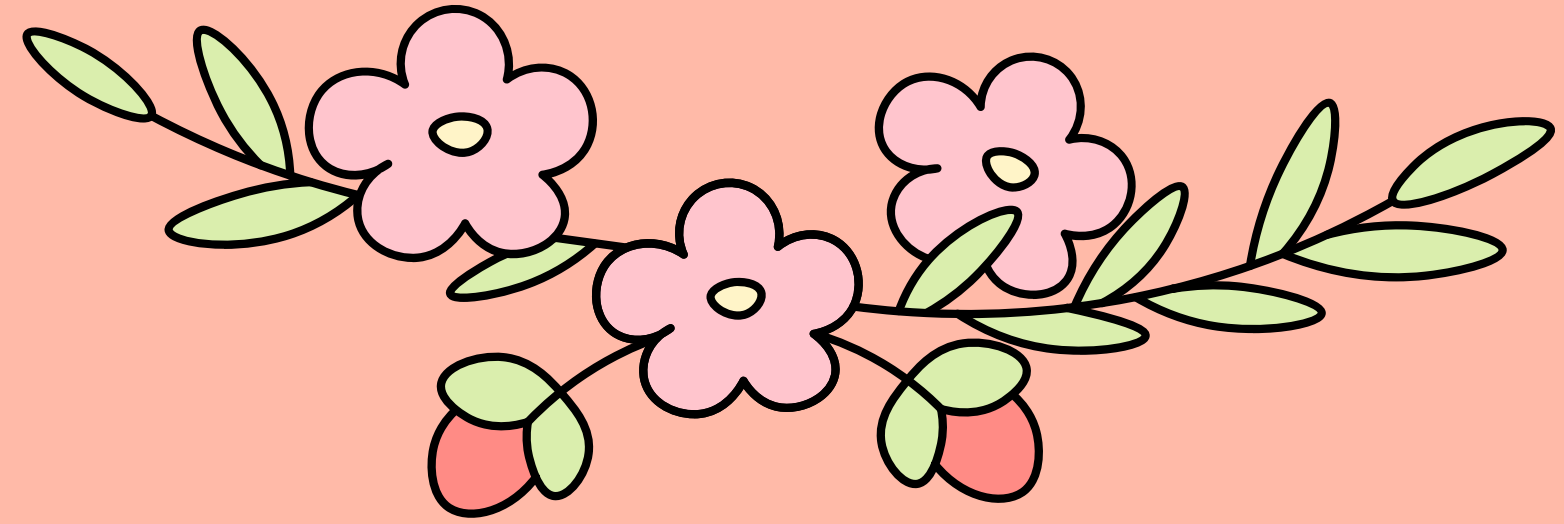




業務の内容

営業活動

目的：派遣社員の就業先となる企業を増やす

ものづくりをしている企業へお伺いし、（1日2～3件）
会社の案内、人材の提案、企業の状況ヒアリングなど



より就業先の選択やチャンスが広がるように
できるだけ多くの企業
との接点を持ちます



訪問する企業はどうやって見つけるのか？



電話をかけてアポをとります。
大変なイメージだと思いますが、
慣れたら大丈夫。

最初は新規の企業
でテレアポ練習し
ます



人事・労務関係の業務

派遣社員の評価・査定（昇給・賞与）

就業サポート（業務内容把握・悩み解決など）



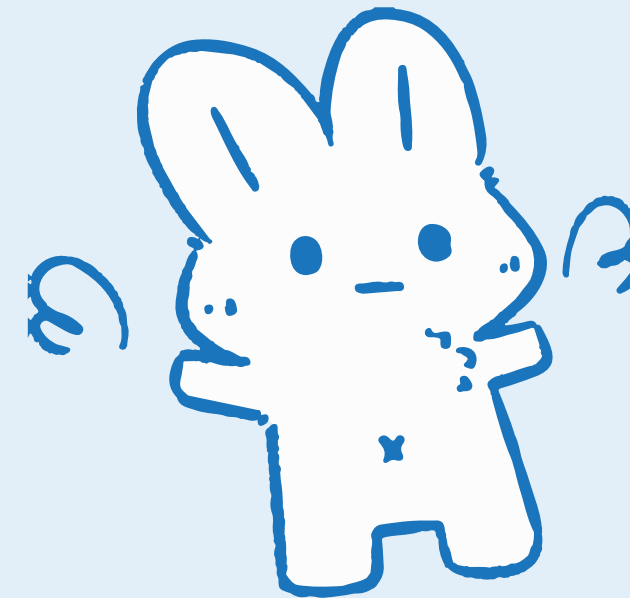
技術者のスキルアップ
や将来設計に歩み寄る
こともできます

採用関係

求人票の作成、採用面接、会社説明会



営業だけでなく
人事業務も経験が
できるのが魅力



「ものを売る営業」では経験できない1

- ・派遣によって企業がどう助かるのか提案
- ・この会社にはどんな人を紹介するか？という戦略
- ・求職者の良いところ、強みをアピールする力
- ・スキルアップ、給与アップできるように成長を促す
- ・人の目を惹く求人作成、説明会とは何か？

他にもいっぱいあれこれ

