

キャリアパス

ジェイエイシーリクルートメントのキャリアパスは在籍年数で上がっていくものではありません。
何を成し遂げたかで評価され次のクラスに上がっていきます。

シニアマネージャー/
シニアプリンシパル

プリンシパル
コンサルタント マネージャー

シニア
コンサルタント

コンサルタント

アソシエイト
コンサルタント



的確なニーズ把握と人材紹介ができる。

包括的なトレーニングに参加することで、人材紹介のスペシャリストになるための基本的なスキルを身につけます。また、担当領域の業界地図・職種を理解し、顧客からの求人・求職ニーズを的確に把握し、人材紹介をおこないます。

求人充足・仕事決定するための提案ができる。

継続的におこなわれるトレーニングにより、人材紹介業に関する知識を有し、顧客からの問い合わせに的確に対応していきます。また、担当領域の最新動向を的確に捉え、顧客と対等に話ができており、求人・求職ニーズを把握し、必要に応じて条件や要件の変更の提案をおこないます。

人材紹介を越えた価値提供ができる。

採用・転職に関する知識を有し、顧客に対するアドバイスをおこないます。担当領域で注力すべき企業人材を見極めることができ、顧客の潜在的な求人ニーズを把握し、キャンディデイト(登録者)ベースで提案をおこないます。また、優秀なキャンディデイトを外部からソーシングしたり、キャンディデイトのキャリアナビゲーションを適切にできたり、顧客の選考フローを改善提案したりすることもできます。

顧客提供価値を最大化できる。

採用を中心として経営・組織人事・キャリア論の領域における知識・スキルを活用し、顧客に対するアドバイスをおこないます。担当領域における専門性を確立し、顧客の経営・組織課題の解決の提案ができ、顧客提供価値の最大化に貢献します。また、優秀なキャンディデイトを外部から十分にソーシングしたり、企業・キャンディデイトからの紹介が多く、信頼をビジネスにつなげていきます。

顧客提供価値を最大化できる。

コンサルタントの業務をおこないつつ、マーケット状況に応じた顧客配置や注力案件選択等の戦略を立案し、リソースの最適配分をおこなう、自身が担当するマーケットの拡大を図ります。また、メンバーの成長課題を見極め、必要なスキル向上をOJT等を通じて指導することで、所属組織の業績拡大に貢献します。

長期的な顧客提供価値を最大化できる。

シニアプリンシパル
採用を中心として経営・組織人事・キャリア論の領域における知識・スキルを活用し、会社のオピニオンリーダーとして広く働きかけていきます。また、担当領域における専門性を確立し、顧客企業のキーパーソンやキャンディデイトとの日常的なリレーションシップを維持し、長期的なビジネス戦略に対する提案、顧客のビジネスを更に発展させるような提案をおこないます。

シニアマネージャー
担当する業界のマーケット状況に精通し、変化に対応した戦略を立案するとともに、新しい事業領域の開拓をおこないます。また、マネージャーに求められる役割とともに、組織横断的なプロジェクトの責任者として、プロジェクトの推進および目標達成の責任を負い、業績拡大に貢献します。