

第 26 話 エイドウィズのビジネススタイル

最近、非常に有難いことに、クライアントやキャンディデイトの間で紹介の輪が広がってきています。たとえば、我々が転職先の会社をお世話したわけでもないのですが、キャンディデイトだった方が部下を採用する時に、「良い人を採用したいのでよろしく！」と声を掛けていただき、結果的にその方の部下だけではなく全社的に仕事が広がったケース。キャンディデイトの友人が上場企業の役員をしていて、その友人の会社の人材採用でかなり困っていたことを聞き、「ここは頼りになると思いますよ」とご紹介頂き、結果的に 1 年もかからずに経営幹部クラスを数人採用していただいたケース。一度キャリアコンサルテーションをただけのキャンディデイトから、「転職で悩んでいる友人がいるので是非会ってほしい」とご紹介を受けるケースなど。とても有難いことと感謝しております。

人が誰か友人に人材会社やコンサルタントを紹介するという行為はなかなか難しいことです。何故なら、その友人が紹介されたコンサルタントに会って、仮に良い印象を抱かなかつたとすると、それはとりもなおさず、紹介者の信用を失う危険性を常にはらんでいるからです。逆に、お会いしてよかったと喜んでいただければ、紹介された人は紹介してくれた人に感謝するでしょうし、紹介した人は喜んでいただいたことで「お役に立てた」といったある種の満足感が得られ、その人との関係はより強固になります。

こうした紹介といった現象は何も案件を紹介され転職にいたったキャンディデイトだけではありません。キャリアコンサルテーションを受けただけの方々も実は多いのです。HP の「皆様の声」にあるように、今まで会ってきた従来型マッチングベースのコンサルタント会社では到底得られない有益なアドバイスを受け、心底信頼していただいたことがその主な理由であるように思います。

具体的にはまず、キャンディデイトが今まで何をきて、どんなことが得意なのかを一緒に考え、どんな人材であるのかをご自身で整理していただくお手伝いをしていること(普通、自分自身で自分のことを整理するのはかなり難しい)。次に、キャンディデイト自身の価値(バリュー)をしっかりと理解した後、それを効果的にプレゼンするやり方をお教えしていること(本来プレゼンが得意な優秀なマーケッターでも、ことご自身のことになるとほとんどできていないのが現状です)。さらに、成功する転職の仕方や心構え・腹のくくり方などをお教えしていること。そして、キャンディデイトの求める仕事、フィットする仕事をいっしょに考え、その人にとってフィット感の高い仕事以外のご紹介しないように心がけていること。

ビジネスは元々 WIN&WIN でなければ成り立たないのですが、現実のビジネス環境、特に人材紹介の世界では中々難しいようです。実際、キャンディデイトを転職させることにのみ労力を払って、その後のキャンディデイトの動向にはほとんど無関心なコンサルタントが数多く見受けられます。我々エイドウィズはクライアントとキャンディデイトの WIN&WIN 関係を構築するために、誠実に愛情をもってキャンディデイトの立場に軸足を置き、成功にたどり着けるアドバイスを送り続けています。転職先でキャンディデイトに一所懸命仕事に打ち込んでいただき、大きな成果をもたらすことでクライアントに喜んであるいは満足感を持っていただきたいと考えています。弊社のビジネスにはこうした WIN&WIN がベースにあり、紹介が紹介を呼ぶ正のスパイラルを作っているのです。いわばこれがエイドウィズのビジネス・スタイルといえます。

株式会社エイドウィズ ファウンダー&パートナー 竹氏 彰