



専門性の高い優秀層へ直接アプローチし、 自社の魅力をダイレクトにアピール

株式会社ライズ・コンサルティング・グループ

リクルーター

求人ネットワーク

キャリアページ

1年間で6名の内定。

優秀層の獲得、採用コストの削減、採用ブランドの向上を実現。

“LinkedInを利用して驚いたのは他の採用チャネルではなかなか出会えない多くの優秀な候補者達に多数出会えることです。直接のコミュニケーション、また、会社・採用ページを通じた採用ブランディングにより、自社の魅力をターゲットとする人材層へ効果的に伝えることができるようになったと感じています。”

佐藤 司

執行役員 パートナー



課題

- 要求する専門知識が高く、対象者が転職市場にはほとんどいない
- 第三者を介した場合、採用コストが高価
- 設立間もないベンチャーファームのため、認知が低い
- 社員紹介制度も強化しているが、成長速度に沿ったボリュームの採用が出来ない

導入理由

- 優秀な人材へのアプローチ
転職市場に出てこない質の高い転職潜在層が多く登録
- 採用コストの削減
第三者を介さないことによるコスト削減
- ターゲット人材プールに対するブランディング
会社・キャリアページを通じて、対象となる人材プールへ企業文化や社員紹介等を配信し、自社に対する認知度、理解度を高めることが可能

結果

- 1年間で6名の内定
- パートナークラスの採用を実現
- 採用コストを大幅に削減
- 候補者との直接のコミュニケーションや会社・キャリアページからの情報配信により、採用ブランドが向上