

～他業種人材とのかけ橋～ 活躍する人材採用の実例



増田百合氏

人材紹介業「トキノスタンス」

今回は、他業種からの転職後、ブライダル業界で活躍している方達を、経験・スキルに焦点をあててご紹介します。

事例①【住宅営業⇒Wプランナー（分業制の新規接客）】

住宅とブライダルは、共通点が多く「未来型の高額商品」「個人型営業」「納品への準備期間が半年～1年前後」「チームで協力して作り上げること」などが挙げられます。

Aさん（30代男性）は、住宅営業経験者。飛び込み訪問や新規テレアポなどを行ういわゆる「攻め」の営業スタイルでした。また、高い売上ノルマを達成するための日々の行動計画の策定や、初対面で相手の懐に入り、短時間で信頼関係を構築するために必要な「観察力や質問力、共感スキル」などを身につけていました。なにより愛嬌のある笑顔が印象的でした。

ブライダル業界に転職し、新規営業として採用。当初は「待ち」の営業スタイルにラクな仕事だという印象を持っていたようです。「成約率」という評価基準はありましたが、元々明確な数字で評価されることがモチベーションに繋がる性格だったため特に問題はないようでした。

苦勞した点は、「商品特性の違い」。商品が有形か無形

か、提供時間が半永久か一瞬かという点など。

大型商品とはいえ「モノ」売りであり、モデルハウス見学である程度代用のきく住宅に対し、ブライダルの商品は

「一生に一度の時間・空間」を売る仕事。場所と一定の進行は決まっているもののニーズはお客様により千差万別であるため、ただ会場の説明を行えばいいというわけにはいきません。戸惑いつつも、周囲のサポートや研修などの機会があったことと、「ここなら夢を叶えられる」という『期待を売る』という意味では同じ仕事だと捉え直し、課題を乗り越えたようです。また彼のストイックな目標達成意欲は周りのスタッフへのいい刺激になっているとのことでした。

事例②【教師⇒プランナー】

Bさん（20代女性）の前職は、公立学校の教師でした。幼い頃から憧れていたプランナーの夢を叶えるために、働きながら専門スクールへ通い、民間のプランナー資格取得後、某ホテルの婚礼部門に採用された頑張り屋の女性です。

前職で培われた傾聴力や対話力はもちろん、多種多様なアイデアや発想力、同時進行であらゆる仕事を期日までに仕上げるスケジュールリング力などがポータブルスキルとして役に立っているとのことでした。また、教室運営に必要なリーダーシップが、他部署との調整・折衝場

公立学校の先生から夢のプランナーへの転職で力を発揮

面や、迷って決められないお客様をリードする形で活かされているのも強みのようです。

彼女の持ち前の面倒見の良さやホスピタリティ精神が、職種の特長ともマッチしており、日々お客様に喜ばれているのも頷けます。

【異業種人材の活躍の可能性を広げるために】

企業にとって異業種からの中途採用には、ある程度リスクが伴います。新卒採用とは違い、既に社会人としての基礎を持ち、異なる企業文化を背負う彼らの経験を尊重することはもちろんですが、まずは各自が自走できるような入社後のサポートや、中長期に渡る教育体制を整えること、また孤立させないような心理面でのフォローも必要でしょう。

PROFILE

大学卒業後、大手予備校に入社。塾講師の傍ら、会場責任者として校舎運営や募集活動などの営業や、説明会実施などの企画に携わる。その後、株式会社リクルートに入社。情報誌の制作管理部門を経て、約8年ブライダル情報誌の広告営業を経験。顧客売上を中長期的に伸ばす複合的なソリューション営業と“ゼクシィ静岡版”における初の特集台割を推進し、静岡マーケットへの新たなプロダクト価値を提供してきた。マネジメント業務としてもメンバー育成や組織形成などにも携わる。結婚・出産・転勤などの自身のライフイベントの変化により、勤務地や業界、職種など、都度キャリア転向してきた経験が人材エージェントとしての幅広い職業への理解につながっている。