



入社実績企業の紹介！  
入社前に企業のすべての情報は伝えられないですが・・・  
できるだけ多くの情報から「最高の1社」を！

株式会社コーディアル

## キャリアカウンセラー プロフィール

営業本部長

**伊藤 創史** Ito soshi

人材紹介経験業界：第二新卒、飲食・保育・介護  
カウンセリング延べ人数：1000人以上



今回はリクナビのご返信・HPのご登録有難うございました。  
カウンセリング前に簡単に自己紹介させていただきます。  
よろしくお願い致します。

## □趣味

- ・映画鑑賞：バタフライエフェクト・プリズンブレイク
- ・温泉：休日はサウナで整えています！

## □経歴

人材紹介経験業界：第二新卒・飲食・保育・介護

人材業のキャリア以外に、人事として採用の経験も積んできました。  
キャリアに関するアドバイスはもちろんですが、面接で人事が何を見ているのか、どのように攻略していけば良いか等もお伝え致します。  
どんな些細なことでもご相談くださいね！

## □転職 Q and A

Q：将来・仕事でやりたいことがありませんが、大丈夫でしょうか？

A：『4,200,000社』

こちらは日本にある企業数です。

これだけ多くの会社、仕事がある中で、自分のやりたい事が1つもないということはなかなか考えづらいです。

今やりたい事が明確でなくても、皆様に合う会社、仕事というのは確実に存在します。

やりたい事は存在しているのに、それがあつことを知らなければ、そこへ辿り着くことはできません・・・もったいないですよ。

そんな時こそそのキャリアアドバイザーです。

面談を通してどんなお仕事がマッチしているかをお伝えしますし、やりたいことを一緒に見つけていきましょう！

Q：では具体的にどのように仕事を探すべきでしょうか？

A：まずは、自己分析をすることです。

今までの人生経験を振り返って、どんな時に楽しい気持ちになるのか、どんな時に嬉しくなるのか、それはどうしてなのか、などなど、カウンセリングを通して一緒に振り返ってみましょう！

自己分析が深まったら、次に業界・職種の理解です。

世の中にはどんな業界・仕事があるのかをお伝えしていきます。

「自己分析 × 業界研究 = 理想の仕事」です！

Q：自分のキャリアで希望条件は満たせますでしょうか？

A：希望条件によりますが、あなたの転職市場での価値によってどの程度の条件を満たしていけるかが決まります。

Q：キャリアチェンジする場合は、給与は下がりますか？

A：残念ですが、異業界・異職種へのチャレンジとなると、希望の給与額に満たないケースもあります。

ですが、どうすれば満たしていくようになるのか、より良い将来に向けて等ということまでお伝えしています。

Q：営業はノルマがありますか？

A：営業となるとノルマはあります。

皆様は営業職と聞くとどのようなイメージを持たれますでしょうか？

1件1件のお家へ訪問していくようなお仕事や、朝から晩までひとすらテレアポをするようなものでしょうか？

テレビのドラマ等でよく見かけるような光景ですが、実はこのような営業はほんの一部に過ぎません。

反響営業、新規営業、既存営業などなど、種類は様々です。

実は私の転職のサポートをするこのお仕事も「営業職」なんです。

深く知っていくと違う印象になるかもしれませんね！

Q：目先の採用条件（残業・休日）より、キャリアを優先すべきですか？

A：残業時間、休日数等の条件は非常に重要ですよね。

ですが、第二新卒の皆様には今後も長い社会人生活が残されています。

第二新卒の今のタイミングでキャリアの足固めをしておくことは、

今後、満足のいく給与を頂くために、自分のやりたい仕事に就くために、何より重要です。



最後までお読み頂き有難うございました。

株式会社コーディアル 伊藤創史