

# 魅力ある求人票づくりのポイント

どんな仕事をするのかイメージしやすい求人票を作って、求める人材にめぐり会いましょう



## Point

「仕事の内容」欄を活用しましょう！

求人票の「仕事の内容」欄は、求職者が一番注目している項目です！  
求職者が具体的なイメージを描けるように、①取扱商品②訪問先(個人 or 企業)  
③営業エリア(府下、近畿、全国等)については、必ず記載しましょう！

## 記入例

・工業薬品、表面処理設備に関する営業  
・固定得意先・商社、メッキ工場(ルートセールス)  
・担当エリア・西日本地区  
◇納品受注、配達  
◇仕分け、梱包業務など  
※社用車(軽自動車)を使用させていただきます。  
※慣れるまで他の社員が同行し、指導するので安心して  
ください。慣れてから、新規顧客開拓業務をしていただき  
ます。

営業エリアのほかにも交通手  
段や新規開拓か固定得意先回りか  
の記載があれば分かりやすくなります。  
また、入社後のフォロー体制などが  
書いてあると、未経験者でも応募が  
しやすくなります。  
裏面も参照ください。



## Point

「求人に関する特記事項」欄を使って、会社のアピールをしましょう！！

歩合給のことや、福利厚生制度のこと、社員食堂の有無など、各欄に書ききれなかったことは、  
「求人に関する特記事項」欄に記入することができます。

## 記入例

- ＊永年勤続表彰制度有り
- ＊賃金は経験に応じて昇給します。
- ＊昼食は会社が提供しています

「他社との違い＝貴社のアピールポイント」  
をどんどん書きましょう！！

※給与例 月給38万円(基本給21万円+歩合給17万円)  
月給26万円(基本給18万円+歩合給8万円)  
平均月給32万円

## Point

写真やパンフレットを登録しましょう！！

『求人者マイページ』を開設していただくと、「画像情報の登録・公開」が可能になります。  
(登録できる画像情報は10ファイルまでです。サイズ：1ファイルにつき2MBまで  
形式：JPEG、GIF、PNG、BMP ※ハローワークで確認後に公開します。)  
「うまく言葉で表現できない。」「求人票には書ききれない!」「職場の雰囲気を見てほしい」  
そんな時は是非、ご登録ください!!

社屋の外観や作業風景、取扱商品など、  
求人票以上の情報を求職者に伝えましょう!



画像情報の登録方法など『求人者マイページ』の操作方法については、  
ヘルプデスク(電話番号:0570-077450)にてご案内しております。  
『求人者マイページ』の開設方法がご不明な場合は、ハローワークまで  
ご相談ください!

## ～「仕事の内容」欄 文例集～

### 営業（業務用家具関係）

店舗やオフィス家具メーカー様への営業販売  
固定得意先へのルート営業販売  
新規得意先の開拓  
受注、発注、外注の手配と管理  
活動は大阪府が中心(関東・地方の出張有)  
営業車はライトバンまたは軽乗用車です。  
担当者を決めマンツーマンで指導します。

### 営業（アミューズメント企画）

アミューズメント産業における遊技機等の代行販売  
及びレンタル仲介事業においての全般的な企画、  
営業、資料や電話を使っての商品説明や訪問  
営業での新規開拓や顧客管理等。  
※個人ノルマは一切ありません。  
※特別な知識は一切必要ありません。  
入社後、丁寧に指導します。  
※未経験の方もお気軽にお問合せください。

### 営業（建築資材等）

・橋梁及びコンクリート構造物の  
メンテナンス工事の受注。  
・全国シェアトップの実績を持つ、弾性シール材  
外、自社開発商品のコンセプトを提案し、お客様  
にプレゼンテーションしていただきます。  
・異業種での営業経験のある方、研修にて 当社  
のスキルを徹底指導します。

### 営業（学生服の採寸販売および企画営業）

◇学生服および各種ユニフォームの販売営業  
・学校または店内での受注採寸販売業務  
・接客、電話対応、受注発注業務  
・学校納品、配達、宅配業務  
・入出荷、納品アソート、在庫管理  
・新規取引先の開拓  
・営業エリアは大阪市内中心  
・使用する車：軽バン（AT車）  
・ノルマなし