

応募したくなる求人へ!

営業

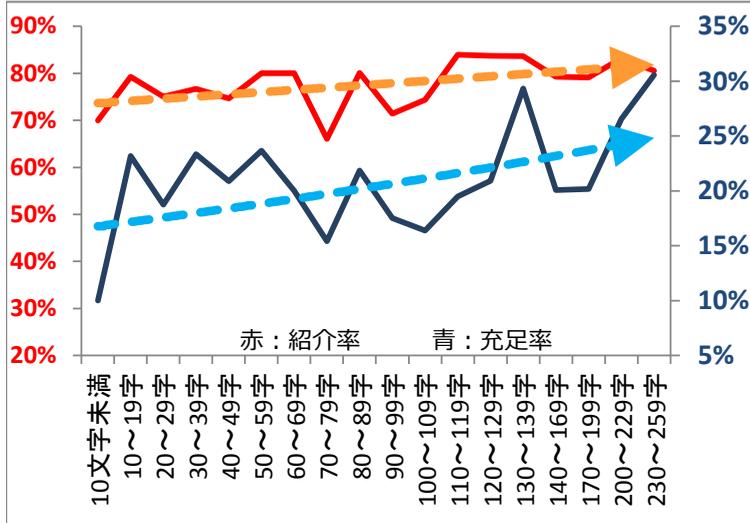
営業職の募集は、ほぼ90%が正社員募集になります。

職種の中では、比較的、応募が多い職種です。

※紹介率は、募集全体に対し、紹介があった求人件数を意味します。

※充足率はそのうち採用があり充足した求人の割合を指します。

■ 仕事内容をくわしく書くと?



全体に、仕事内容の説明がくわしい方が、どんな仕事かわかりやすくなるので応募が増えます。また、充足率が高くなります。

★例文を用意しました。

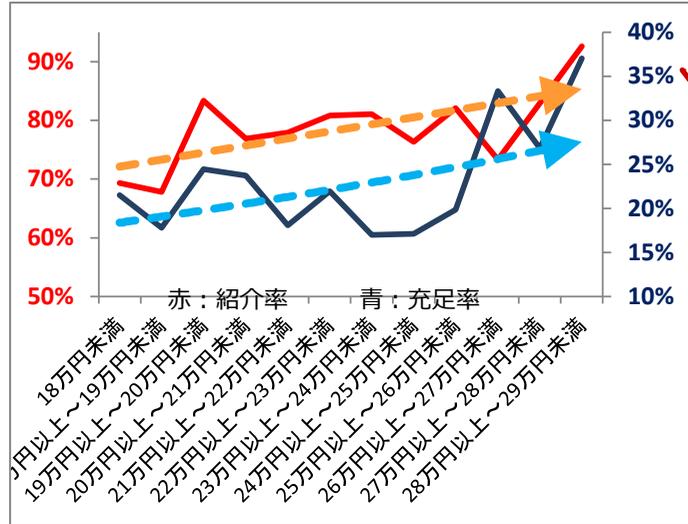
★ご利用ください!

賞与の額については、前年度実績をご記入いただくことになっています。今年のことはわからないので、過剰な期待をかけられても…と遠慮される事業所も多いのですが、書いていただいた方が応募者は増える傾向にあります。

※営業の場合、ほぼ9割が正社員募集なので、正社員の場合について調べています。

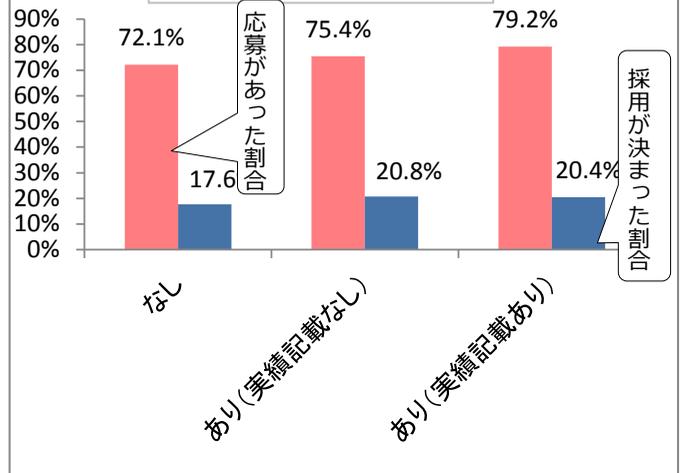
※いずれのグラフも左軸赤字は「応募があった割合」、右軸青字は「採用が決まった割合」の目盛です。

■ 給与の違いの影響は?

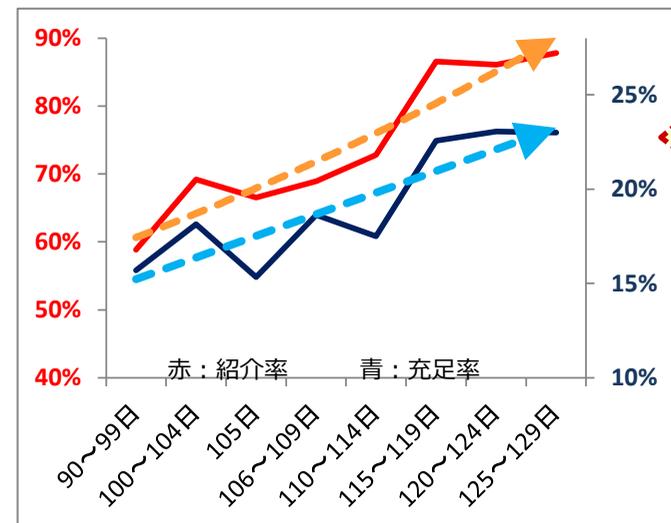


左の図は、賃金の下限欄に書き込まれた額を比べています。給与が高い方が採用が決まる割合は大きくなる傾向にあります。

賞与の有無と紹介率

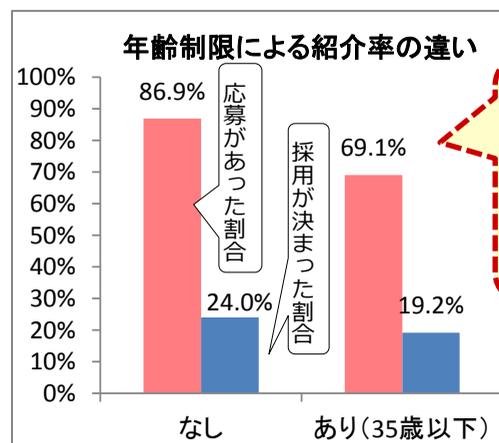


■ 年間休日数の影響は?



休みが多いほど、紹介も多く、また採用が決まりやすい傾向があります。

■ 年齢制限をした場合の影響の大きさは?



応募できる求職者が少なくなりますので、採用が減っています。

求人内容を変更したら、どうなるのかは、気になるところです。応募を増やして、よい人材を採用しましょう!