

CCNA、LPIC有資格者および ITエンジニア人材紹介サービスのご提案



CCNA、LPIC取得 エンジニア未経験者の人材提案

貴社ニーズにあわせながら、下記3点を満たす方のみをご提案します

お約束①

インフラエンジニアを強く志望される若手

インフラ系エンジニア以外(PG等)を志望しておらず、インフラでキャリアを築きたい方。
ご提案時には、「インフラエンジニアを志望する理由」も応募書類に記載をさせていただきます。

お約束②

基本的な技術知識習得者(CCNAもしくはLPIC取得者)

エンジニア未経験でも、ネットワーク・サーバ・OS・セキュリティといった、インフラエンジニアとしての基本的な技術理解がある方のみをご提案いたします。

お約束③

学習意欲、成長意欲をお持ちの方

ご提案時の資格取得はもちろん、継続的に学習する意欲、エンジニアとして成長する意欲、新しい技術の習得意欲をお持ちの方のみをご提案いたします。

未経験者の紹介料(成功報酬): 応相談

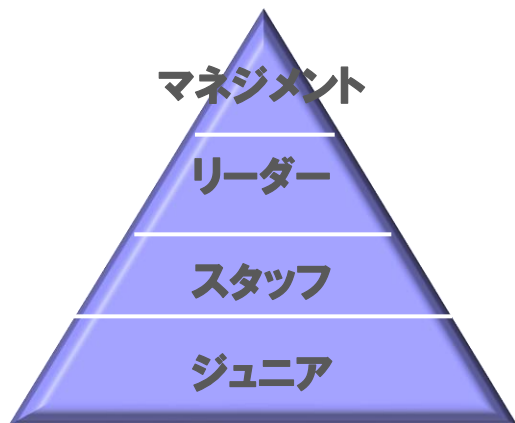
※企業様の採用ニーズ、採用予算にあわせる形で、当社が勉強できる範囲でFeeを変更いたします

※未経験者のFeeの契約としては、一律50万～理論年収の30%の範囲で様々です

ソリューションパートナー人材紹介サービスの特徴

当社の人材紹介の強みはIT・ネットワーク・インフラエンジニア
インフラ系エンジニアの中途採用は、お任せ下さい！

レイヤー



・マネジメントクラス

年収6-800万円前後のマネジメント層も人選させていただきます

・リーダークラス

リーダー・サブリーダークラスのオーダーは常時人選致しております

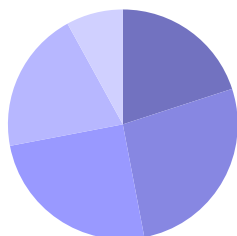
・スタッフクラス

1人称で動く即戦力スタッフクラスには、定評があります

・ジュニアクラス

若手経験者は常時動いています。若手未経験者は約8割の方が資格持ち(CCNA、LPIC・LinuC-1等)です。

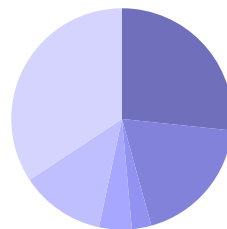
年齢



- 25歳以下
- 30歳以下
- 35歳以下
- 40歳以下
- 41歳以上

・候補者の約50%が20代の構成
・35歳以下の割合は約70%強。
・35歳以上のミドルマネジメント以上のクラスも約30%構成

経験職種



- サーバ系
- NW
- DBA
- ITコンサル
- 開発エンジニア

・サーバ系エンジニア/ネットワークエンジニア/DBA/ITコンサルタント/開発/未経験資格者等。
・サーバ・ネットワークが約5割、その他は未経験の資格保持者が多め。

ソリューションパートナー人材紹介サービスの特徴

◇エンジニアのマッチング、フィルタリングについて

トレーニングを受けたキャリアアドバイザーが、**現場及び人事ご担当者様にお手間がかからない**高精度のマッチングに尽力しています。

- ①スキル軸: 職能の高さや技術知識の範囲や深さについてカウンセリングを行います。現場にアサインされてから期待できる発揮能力をチェックしています。
- ②ヒューマンスキル軸: エンジニアとしての志向性や将来のビジョン、過去の転職など包括的にカウンセリングを行い、現場に参画して貢献しうる人材かをチェックしています。
- ③コミュニケーション軸: どのような社風の企業様であれば活躍出来そうか、技術者、管理者等の観点で、十分なコミュニケーション力があるかをチェックしています。

①スキル軸

■HW、MW、NW:

サーバ系(タイプ、台数)、仮想化基盤、クラウド(AWS、Azure)、インターネット系(サーバ、セキュリティ、プロトコル)、LAN系(機器、インターフェイス)、WAN系、その他FW、LBやRDBMS等のMW、フェーズ等

■言語:

得意言語、使用フレームワーク、使用ライブラリ、実装で気を付けている点

②ヒューマンスキル軸

■転職の経緯:

過去の就業先を選んだ理由、転職理由、仕事・労働環境、現在改善したい事

■志向性:

キャリアビジョン、実現のための努力、関心のある技術、個人活動(OSS活動など)、成果物 <http://...>

■意欲:

勉強会登壇・参加、マネジメント人数、マネジメント内容、将来やりたい事

③コミュニケーション軸

■視覚情報:

表情、身振り、マナー、目線、態度、姿勢

■聴覚情報:

声の大きさ、言葉づかい、話し方

■言語情報:

話す内容、簡潔さ、柔軟性、社交性

ソリューションパートナー人材紹介サービスの特徴

◇ お客様へ:

入社後の個人満足度と、法人の採用満足度をめざし、法人のお客様、個人のお客様ともに、高い品質をお約束します。

特徴①

応募数MAX8件まで
選考辞退・内定辞退を
限りなく減らします

特徴②

書類通過率70%以上
ミスマッチや工数削減を
限りなく減らします

特徴③

面談決定率42%
担当は両手型対応で、
採用成功に繋がります

◇ お客様へのお約束:

当たり前ですが、下記のようなNG理由、選考・内定辞退理由は無い事をお約束します

- ・転職理由が曖昧、ネガティブ
- ・同じ理由で辞めそう
- ・志望理由が曖昧
- ・企業、仕事の事をよくわかっていない
- ・最初に聞いていた内容(企業、仕事情報)と違う etc

ソリューションパートナー人材紹介サービスの特徴

◇ 法人・個人のお客様にご満足いただけるサービスレベルを目指し続けた結果、リクルート社より下記表彰を頂きました



①リクナビNEXT 転職エージェントランキング2018年度上半期、3/5部門にて入賞

- ・ユーザー満足度:1/450社
- ・紹介求人案件満足度:2/450社
- ・カウンセリング対応満足度:2/450社



②リクナビNEXT 転職エージェントランキング

2017年度上半期、下半期、
2018年上半期における
3期連続ユーザー満足度上位受賞



※参考URL(2017年上半期):<https://next.rikunabi.com/tenshokuknowhow/archives/7102/>

※参考URL(2017年下半期):<https://next.rikunabi.com/tenshokuknowhow/archives/9101/>

※参考URL(2018年上半期):<https://next.rikunabi.com/tenshokuknowhow/archives/10158/>

ソリューションパートナーについて

◇ ミッション:

ソリューションパートナーはお客様の事業発展に貢献し、中途採用課題解決のベストパートナーを目指します。

お客様の様々な課題に解決出来るパートナーを目指し、人材紹介事業をコア事業として行っております。コアドメインはIT・通信・インターネット業界に主軸を置いており、ヒューマンスキルとテクニカルスキルのマッチングをベースとして、お客様の短期から中長期的成長にフォーカスを当て、事業者様の発展と、業界への新たな価値創造に注力していきます。



◇ 特徴:

① クライアントファースト:

ソリューションパートナーはクライアントファーストの概念を軸として、通常の人材紹介機能(エージェント機能)のみならず、サーチ機能等も並行して行い、お客様の幅広いニーズに対応させていただきます。

② 当社コンサルタント:

当社は人材紹介会社のインテリジェンス(現パーソルキャリア)のIT業界チームがスピンアウトしており、豊富な専門知識と人材紹介の経験を活かしながら、常にお客様のご要望に応えるプロフェッショナルとして業務を遂行しております。



エンジニア経験者紹介の報酬体系

安心してご依頼頂ける成功報酬体系

採用ニーズの背景事情は様々であるため、クライアント企業に対して、最適なソリューションをご提案しております。データベースや人的ネットワーク等をフルに活用し、最適な人材を紹介出来る機会を提供しています。

基本報酬： 理論年収の30%

人材紹介サービスにおける支援スタイル

ソリューションパートナーの人材紹介サービスは、右から左に流すブローカー型の人材紹介ではなく、各プロセスでクライアントと共に採用を支援するスタイルです

◇ 流れ:

人材紹介依頼

当社Webサイト、もしくはお電話やメールにて、お気軽にお問い合わせ下さい。

お打ち合わせ

事業ニーズ、求人内容、採用条件や採用計画について、ヒアリング致します。また、採用フローの見直しや自社PR等、採用関連のアドバイスも行います。

契約締結

契約締結後、人材のご紹介を開始致します。当社は個人情報保護遵守のため、守秘義務の項目を含む契約書の事前締結にご協力お願いします。

書類応募

適切な事前スクリーニングを行いながら、貴社業務や募集要項の説明をしっかりと行いますので、提案型以外の応募ミスマッチは基本的に発生させません。

選考中フォロー

有力候補者への口説きフォローは勿論、採用マーケットから見た採用プロセスのフィードバックや、選考時のポジティブ・ネガティブFBもご報告します。

クロージング ～入社

有力候補者の口説きフォローや、獲得戦略のご提案、正確な内定受諾理由・辞退理由のご報告、入社前までの退職交渉フォローを行い、ご報告します。

会社概要

社名:	株式会社ソリューションパートナー
URL:	http://www.sol-partner.co.jp
所在地:	東京都台東区台東4-31-1 ALビル
設立:	2009年8月18日(決算3月末日)
資本金:	10,000,000円
株主:	経営陣
事業内容:	有料職業紹介事業 ネットワーク・インフラエンジニア育成事業
職業紹介事業	13-ユ-304361

取締役・執行役員一覧

代表取締役 角田 壮史

大学卒業後、外資系メーカーにて営業を担当。その後、インテリジェンス(現パーソルキャリア)にて採用支援事業部ITグループのグループリーダーとして従事し、新規マーケット開拓事業発足における事業開発プロジェクトマネージャーを経験。同社設立に至り、代表取締役に就任。

執行役員 園山 雅之

大学卒業後、旅行会社にて法人企画営業を担当。その後、インテリジェンス(現パーソルキャリア)にてキャリアコンサルティング事業部のITグループリーダーとして従事し、アプリ開発・インフラエンジニア・ITコンサルタント職を中心に約4000人を超えるキャリアカウンセリングを実施。同社設立に至り、執行役員に就任。