

社長、その採用では優秀な人材は採れません！
登録型人材紹介ではなく、経営トップに特化したヘッドハンティングでもない採用のカタチ



株式会社プロフェッショナルバンク
代表取締役社長 兎玉 彰氏

昨今は採用受難の時代。外資のエクゼクティブ層では当たり前だったヘッドハンティングという採用手法がここ数年、日本企業で

も活発で、「ミドル層の優秀な人材をスカウト・ハンティング型」で獲得しているという動きになっています。

ビジネスキーパーソンの六〇%以上は転職の意向を持つといわれますが、実際に転職活動を積極的に行なっている方は全体の僅か三%にすぎません。

通常の人材紹介会社では顕在化した転職希望者のみをターゲットとしているのに対して、プロフェッショナルバンクは、ミドル層・専門職層をターゲットにしたスカウト・ハンティングサービスを行っており、現職者を中心とした潜在的転職希望者へのアプローチをメインに優秀な人材のご紹介をしています。

業種、業界を問わず、九四%の成約率、リピート率は五一%（〇七年度実績）を誇っており、弊社のヘッドハンターは業界経験一〇年以上の経験豊富な人材で構成されており、各企業様の経営課題に必要な戦略的採用活動の一役を担う精鋭部

隊で構成されています。



30代、40代の即戦力ビジネスキーパーソンがここに！プロフェッショナルバンクの「ミドル」スカウト・ハンティングサービス