

設立35年老舗求人広告代理店
アド・イーグルがよくわかる

会社紹介資料

[営業職]



総合広告代理店

株式会社アド・イーグル

<https://www.adeagle.co.jp/>

アド・イーグルがよくわかる会社紹介[営業職]

1、会社紹介

- 1、経営理念
- 2、会社概要
- 3、業績推移
- 4、組織沿革

2、キャンペーン文化

- 1、社内キャンペーン
- 2、インセンティブ制度
- 3、リクルート表彰

3、給与・組織

- 1、給与・待遇
- 2、役職・昇給制度
- 3、組織図
- 4、エリアサービス

4、入社後・選考

- 1、入社前・入社後イメージ
- 2、勤務時間・残業時間
- 3、選考の流れ

会社紹介

「人と商売を元気にする。」

自立した個々人がイキイキと働き成長できる。

常に新しい価値を提供し高い顧客満足を得る。

的確な情報を提供しユーザーの期待に応える。

「人と商売を元気にする。」



会社と働く人を**結ぶ**ことが、
私たちの仕事です。

2. 会社概要

株式会社アド・イーグル

代表取締役 諸岡 浩一郎

設立 昭和59年9月1日

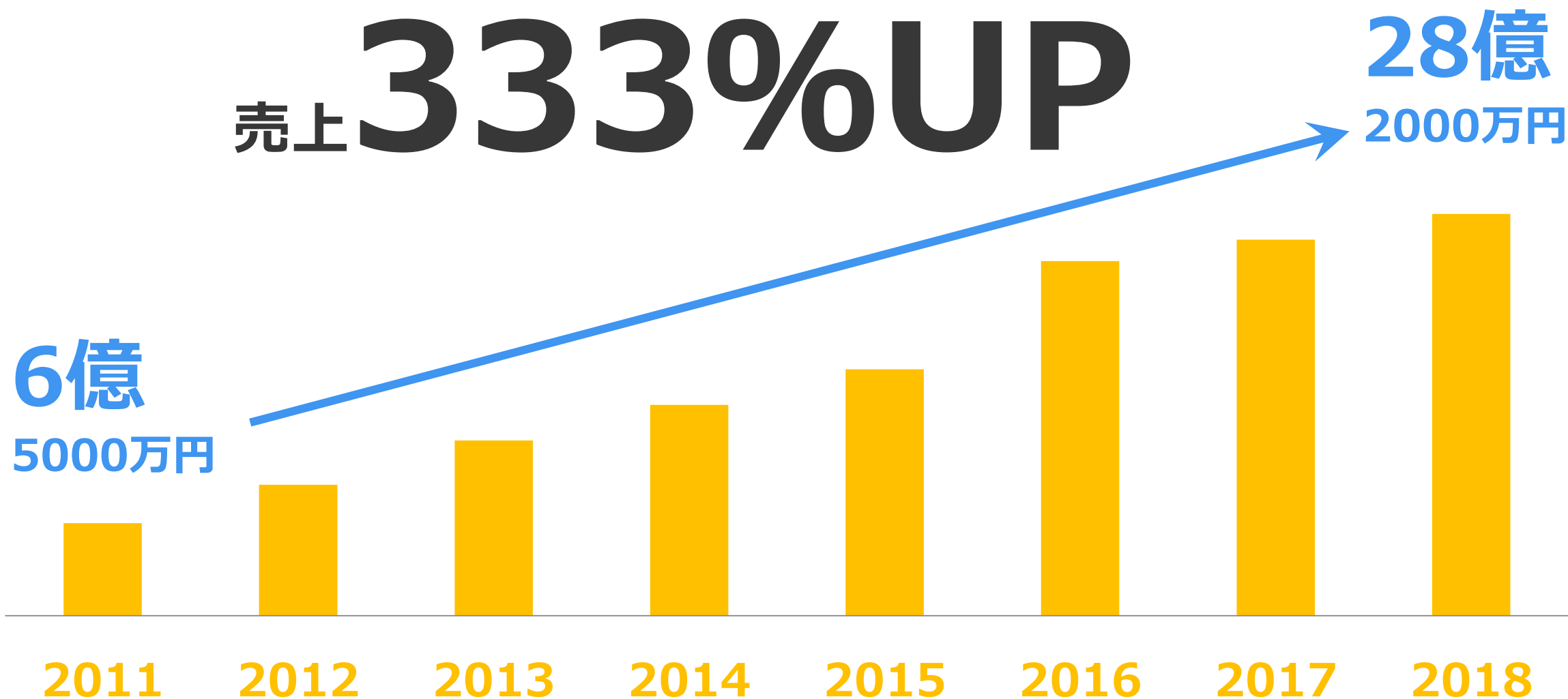
資本金 2,000万円

売上高 28億500万円（平成31年3月期）

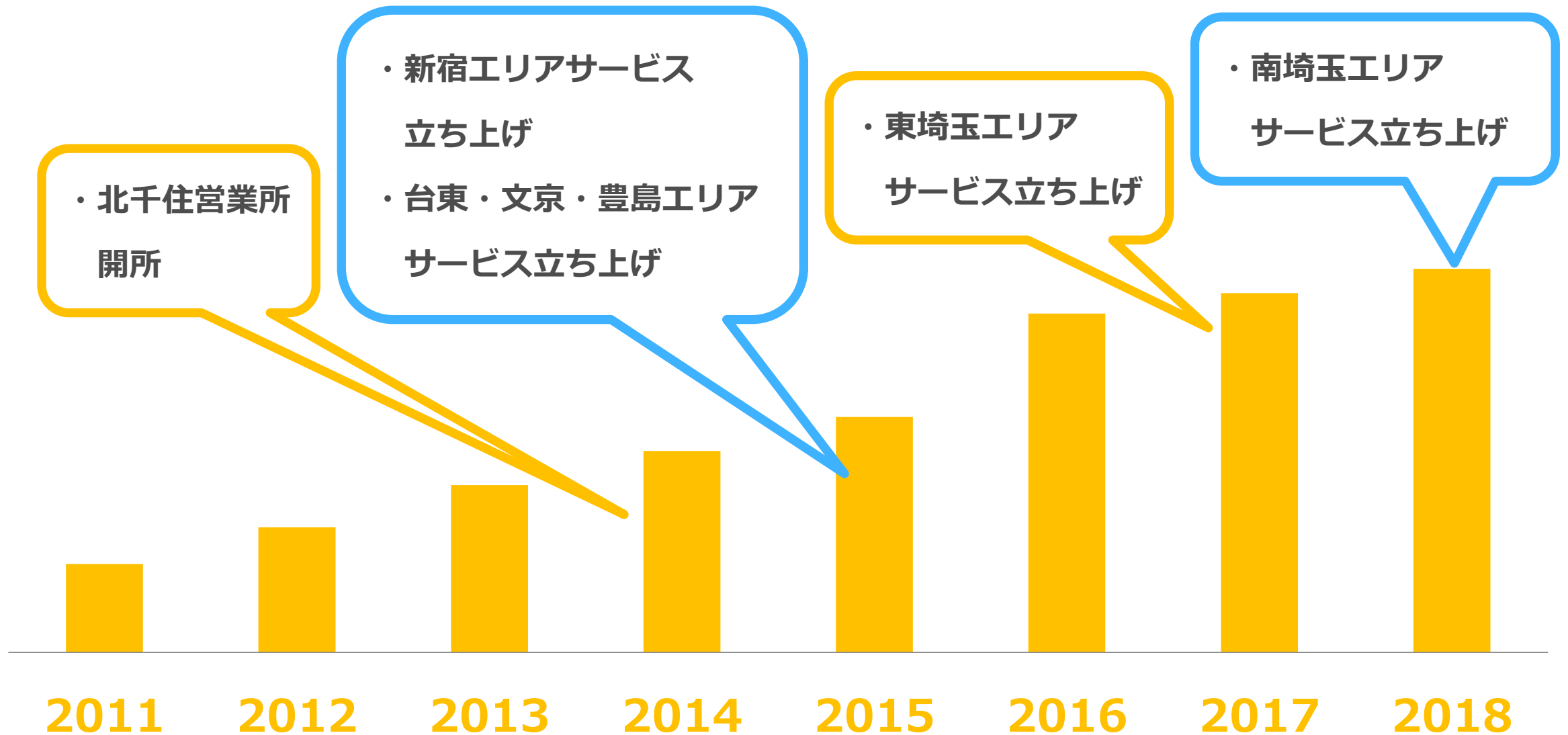
従業員 81名（平成31年4月現在）



3. 業績推移(2011-2018)



4. 組織沿革(2011-2018)



リクルートトップパートナー代理店とは

◆リクルート求人メディア

アルバイト採用



from Anavi

派遣スタッフ採用



中途採用



とらばーゆ



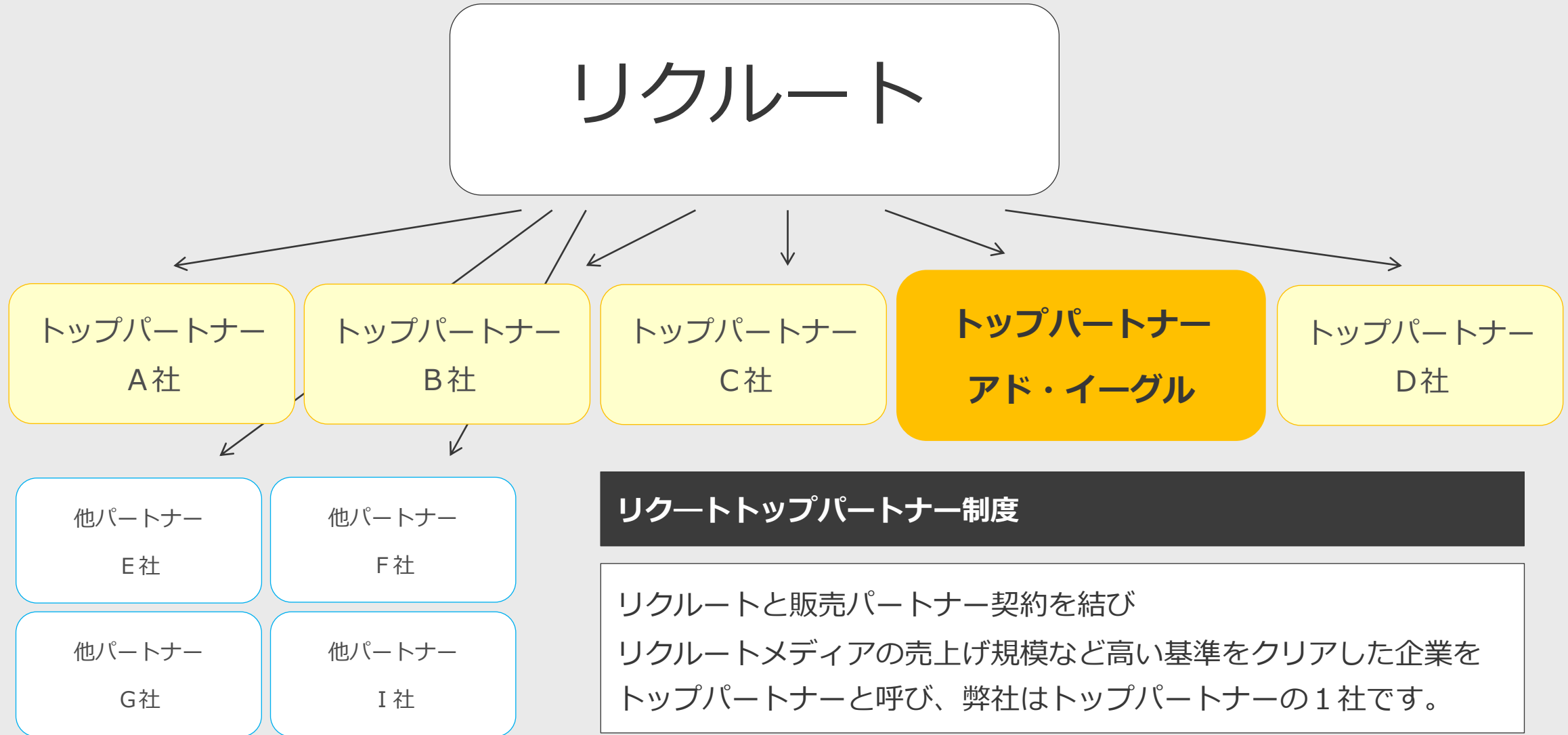
新卒採用



オウンドメディア
リクルーティング



リクルートトップパートナー代理店とは



風土をつくる！
キャンペーン文化

1、社内キャンペーン

盛り上げ方が桁違い！！
アドイーター流
キャンペーン企画！！

大変な仕事も、楽しんで取り組もう！
毎回**キャンペーン**を企画しています！

こんなキャンペーンを開催しました①



ゴインピック！！

社員採用の売り上げをチームでバトル！
金メダルを目指せ！！

アチーバーズin福岡！！

売上目標が達成したらみんなで福岡にいこう！
全部タダでいけるったい！！



こんなキャンペーンを開催しました②

採用サイト無料キャンペーン！！

無料で作成できる採用サイトをみんなでご案内！多くの企業の方に使ってもらって、私たちアド・イーグルを知ってもらおう！！

**JOLニケーション
してみよう!**

JOLニケーション中
・効果出し
・伴走

信頼UP

有料提案

発掘
・ニーズ発掘
・新案件
・新事業

グロスアップ

Google・APPLE・Amazon・Facebook
一番流通した商品が、一番儲かる商品になる。
一番身近な代理店が、一番売れる代理店になる。

目指せ！
**JOL開設
No.1代理店**

未来はこうなる！
アド・イーグルが
No.1!!

— アド・イーグル — A社 — I社 — P社

今、JOLの導入を進めることが、未来を創ります！

ココにまかせろ!

目標社数	5月	6月	合計
FM	3	6	9
足利	7	13	20
TBT	4	8	12
新宿	4	8	12
東埼玉	3	6	9
南埼玉	5	10	15
新人	5	10	15
ML			8
合計	31	61	100



いくぞー！！！！おおおー！！！！

この写真もリクルート主催の旅行をかけた
キャンペーンを盛り上げる一コマ！！
リーダーがハッピをきて会社を盛り上げる！
みんなでやるぞー！おー！！！！

完全に怪しいネーミングのキャンペーンも進行中です！！



おつかれさまです。
 プラチナJOLニケーターです🐯💎
 本日からお酒おつまみGETでZOOM開催キャンペーンが走っております！
 そうそう！（お酒・おつまみGET）+君さんとZOOMできる
 な～んてことあったらもっと盛り上がるなあとが言っちゃって。

今回もまたTBTらしく楽しくやってたら達成しちゃってた...(;^ω^)
 を叶えるべくチーム一丸でやっちゃいましょう☆
 皆さんよろしくお願ひします。🍀🍀🍀🍀

☆トータル・ビューティ・チームのゴール☆	
達成率1位で「お酒おつまみセットをGET」→そして皆でZOOMしよう♡	
～ルール～ チーム対抗戦での勝負です！	
①	4Q空き新規限定（落ちSもOK）
②	JOL開設しID&PASS獲得する（OW/JOL IDパスをスプレッドに記載）

ネーミングがダジャレ・・・。 いつも全力投球です(笑)

オウンド配信Vo.21 <インセン終わっちゃったけど...メンバーを褒めたたえよう◎>
 > Σ 受信トレイ x

小河原みづき 4月27日(月) 19:31 (3日前) ☆ ⏪ ⋮
 To 営業マン全員&浜田, 諸岡浩一郎, Nahoko ▾

各位

皆さま、お疲れ様です🙇🙇
 我らがオウンディーガール「蛭田さん」の意思を継ぐ、
 オウンディーガールJr.小河原です🍀

【1Qオウンド進捗】

2,0000	Q					4月			
	目標	残	達成率	リアル	A	目標	リアル	残	達成率

「レコグ」導入▶褒める文化をみんな作っています！！



チームワークアプリの「レコグ」を導入
ホめる文化をみんなで作っています。
仕事を自ら楽しむ会社にしていきます！

**職種を超えて、
みんなが自由な発信で、
自ら楽しむ工夫をして
楽しんでいます！！**



社内インセンティブ制度

クォーター(4半期)表彰：最優秀賞、優秀賞、敢闘賞

クォーター経営目標達成インセンティブ

月間目標達成インセンティブ

キャンペーンごとに、商品・賞金をインセンティブとして支給

リクルートキックオフミーティング 優秀営業賞・優秀パートナー賞

優秀な個人・代理店(パートナー)が、
リクルート主催のパートナー向け式典
(キックオフミーティング) にて表彰されます。

リクルートの各代理店の中でランキング！上位が表彰されます！！



沖縄達成旅行！！ 豪華すぎ！！ いえ～い！！！！



給与・組織

1、給与・待遇

【募集要項】

雇用形態	正社員
募集職種	①求人広告の企画・営業職 ②求人広告の限定営業職(※残業なし)
勤務時間	9:30～18:30(実働8h) ※社員証で実労働時間を管理
給与	①月額23万円＋インセンティブ ※固定残業代6万円含む (45時間分※超過別途支給) ②月額20万円＋インセンティブ
休日	土・日・祝日(完全週休2日) 年間休日127日(2019年度実績) ※GW、お盆、年末年始、長期休暇あり

1、給与・待遇

福利厚生

- 社会保険完備（健康・厚生・雇用・労災）
- 営業用携帯電話1人1台貸与
- PC1人1台貸与
- 通勤交通費支給（上限4万円/月）
- 営業用交通費支給
- 健康診断無料
- 社内表彰制度
- 保養所あり（御宿）
- 社外営業研修あり（費用会社負担）
- 家族手当あり
- 産休・育休あり

産休・育休の取得はもちろん、復職後の勤務体系なども気軽に相談できるパパ・ママに優しい環境です！



2、役職・昇給制度

【役職・昇給制度】

E M(エグゼグティブマネージャー)：事業部をマネジメント

M(マネージャー)：所属組織マネジメント

S(スペシャリスト)：営業のみ専属(高い売上を維持)

L(リーダー)：チームマネジメント

C(チーフ)：リーダー補佐

《各役職者の社歴イメージ》

M(マネージャー)：入社6年～ 600万円/年

L(リーダー)：入社4年～ 500万円/年

C(チーフ)：入社2年～ 400万円/年

※その他、インセンティブ支給条件と支給額が変動。

3、組織図

▼皆様が所属する組織がコチラ！

代表取締役

営業部

リクルーティング事業

エリアサービス (AS) 事業

足立・葛飾・荒川・北

新宿

台東・文京・豊島

埼玉東部

南埼玉

大手・他エリア (EM) 領域

新卒 (ER) 領域

クリエイティブデザイン

人材コンサルティング

業務統括部

進行グループ

総務経理グループ

制作グループ

地域に密着！

エリアサービス(A S)とは？



エリアサービス(A S)事業ってなに？

地域密着型のチームが、●●エリアサービスです！

地域を好きになり、その地域に貢献する。

地域密着だから、適切な情報をいち早く情報を届けられる！

地域性を考慮した、提案ができる。お客様からの信頼も厚い。

地域密着だから、学べる事がある。

業界問わず、様々なお客様から学べる。

小さな単位のチームで組織を学べる。

エリアサービス(A S)事業ってなに？

- ・トラック協会に協賛、協会主催の運動会にも参加しています！！
- ・葛飾花火大会に協賛、産業展示会への出店なども行っています。
- ・商工会議所など地域の方とのつながりで、お客様のご紹介を頂く事も多くあります！



求人広告の掲載窓口ではなく、様々な相談をされる人材のコンサルタントとして活躍してください！！

入社後イメージ・選考フロー

1、1日のスケジュール例 《入社2年目社員のある1日（火曜日）》

9：15 出勤。 壁の売り上げボードかける。 メールチェック。

9：30 朝会。 終わり次第、電話等の顧客対応。

10：30 掲載中のお客様に応募数、面接数、採用数の状況確認電話。
(振り返り・再提案アポをとる！)

11：00 顧客の特徴、ニーズに合わせて営業電話をかける。

12：00 余裕があれば同期、先輩とお昼。近くの美味しいご飯屋さんで食べに行ったり。
よく行くのは、500円で食べれる定食屋さん♪（ここが幸せなひと時。）

13：00 アポイント準備(相場データ、過去原稿、課題資料)

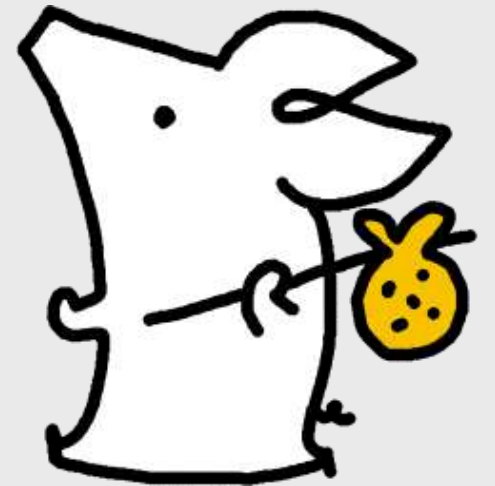
14：00 アポイント。お客様の状況をしっかりヒアリング。
その場で近隣の効果相場をお伝えして、タウンワークを提案。
原稿作成のために、更に詳しくヒアリングを行う。

15：30 お客様に顔出し(2社)・直近の市場の状況を共有。

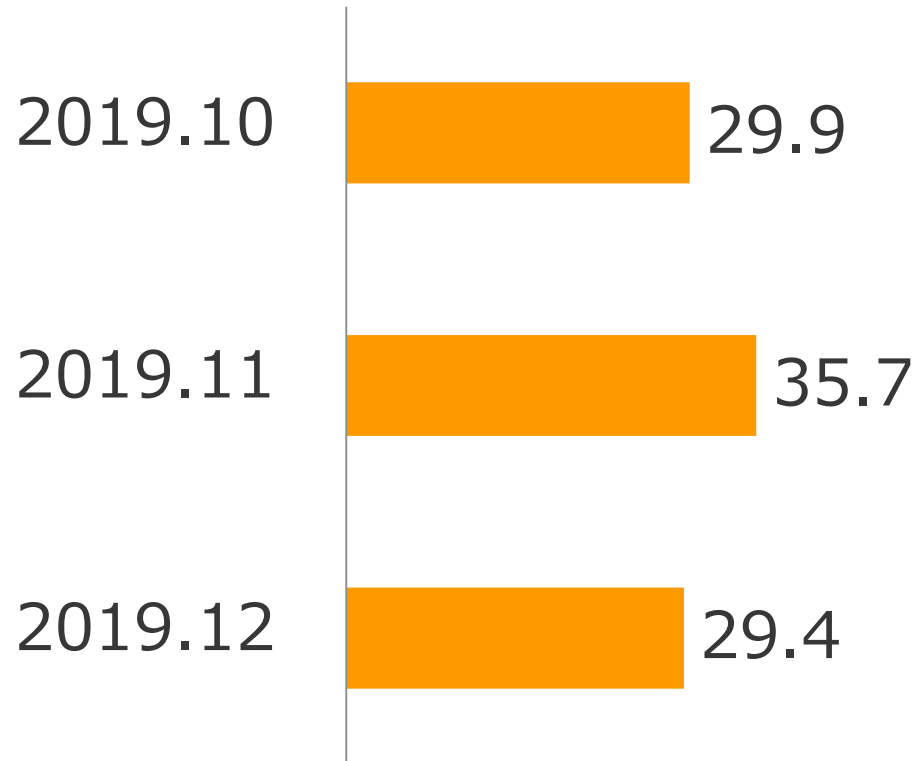
17：30 帰社。顧客対応やメール等で状況確認。

19：00 内勤さんに作成してもらった原稿の確認。明日のアポイント準備。

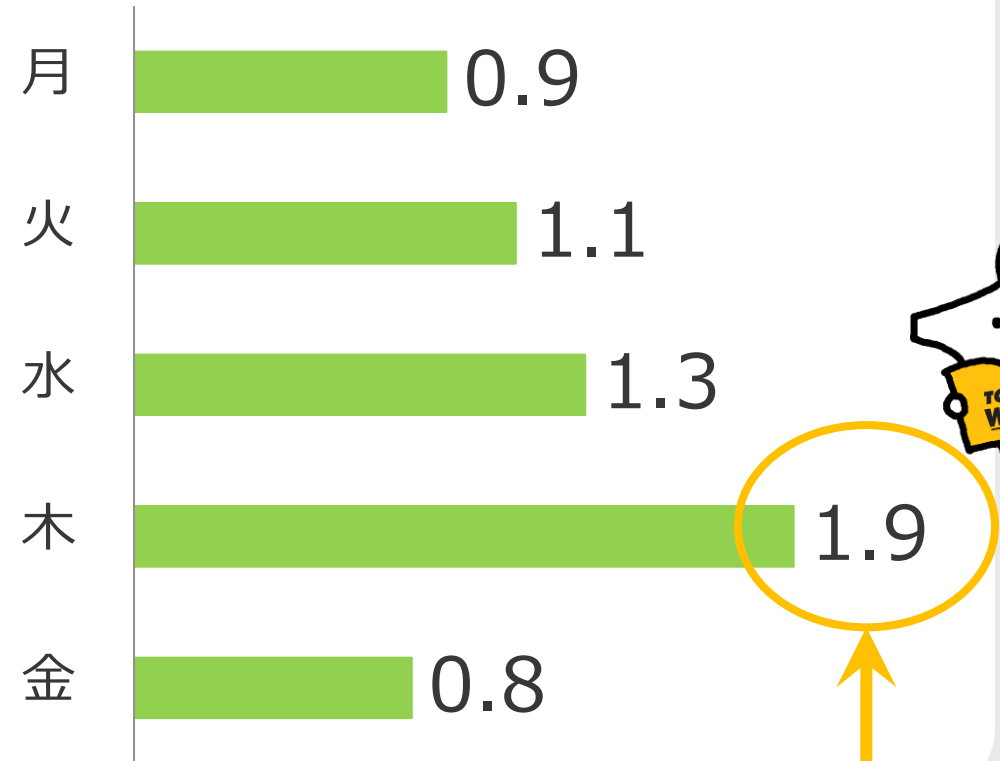
20：00 帰宅



月の残業時間 (h)



週の残業時間 (h)



木曜日は締切り前日なので、遅くなりがち…。

2、入社前・入社後のイメージ

入社前研修について

先輩社員との同行(営業と一緒にについていく)・集合研修・個別研修

入社後 (0~12カ月)

週300件の
飛び込み訪問
&テレアポ

先輩の原稿対応
申込書作成、
メール送信など
※後工程業務
を学ぶ

入社0~6か月



新規営業
+
以前お取引の
あった顧客への
訪問&テレアポ

拠点、チーム
顧客の資料作成
※提案イメージ
を学ぶ

入社6~12か月



1年間の仕事を
振り返り

新規営業
+
先輩営業より
中堅の顧客を
引き継ぐ

入社12か月~

3、選考の流れ(新卒採用①)

◎ 説明会参加の場合

1.説明会&GD(一次選考)



2.「SPI3・ミツカリ」「OpenES」提出



3.フリートーク&二次面接



4.役員面接(最終選考)



5.内々定出し

※内定後は、内定者研修への参加をお願いします。

3、選考の流れ(新卒採用②)

◎ FaceMovie経由で説明会参加の場合

1. FaceMovieによる説明会参加
「OpenES」提出



2. 一次面接 (※WEB面接も可)

※遠方の学生には柔軟に対応します。



3. 「SPI3・ミツカリ」提出



4. 来社でフリートーク&二次面接



5. 役員面接(最終選考)



6. 内々定出し ※内定後は、内定者研修への参加をお願いします。

3、選考の流れ(中途採用)

1. 書類選考



2. 一次面接（※WEB面接も可）

※遠方の学生には柔軟に対応します。



3. 「SPI3・ミツカリ」提出



4. 二次面接



5. 内定出し

※勤務開始日はご相談に応じます。

アド・イーグルがもっと良くわかる！！
会社HPもチェック！大好評の写真100連発は必見♪

アド・イーグル で検索！！



アド・イーグルで
私たちと
人と商売を
元気にしましょう！