

アビリティ株式会社の社員として求められる基本要素

常に「自己実現」を追求できる人材、常に相手の立場になり物事を判断できる人材になって欲しい

ビジネスパーソンとは「自立」できた人材のことを言います。

常に自らの将来や夢を実現するために目標を掲げ、追求する力が必要です。

当社では、自らが社会や会社への貢献を心から追求し、自らの自己成長を真に願う人材を求めています。

『コミュニケーション』が希薄になっている現代、人と人のかかわり合いを真剣に考え、実践教育に繁栄させ、常に、『自己実現を目指す』人材、『相手の立場にたち、物事を判断できる』人材を追い求めます。

代表メッセージ

皆さん、こんにちは。代表の飯島です。
この度は、当社の採用についてご興味を持っていただきありがとうございます。

さて、昨今、就職率の低さや完全失業率の高さが目立っております。
しかしなぜこのような状況になったのかを実際に色々な企業の経営者と意見交換をする機会がありました。お伺いしていると、一般の報道などとは違った意見が大半でした。

報道では語られないこと……。それは、雇用する側の意見がないということなのです。
意見を伺った経営者が一様に言うことは、
「経済状況が良かろうが悪かろうが失業率は上下するものである。」
「就職率の低下は単に全国的に大学生の人数が増加し、分母が大きくなっただけ。」
ということでした。

確かによくよく考えると、失業率の上下は世界経済に左右されることもあるが、各国の事情が一番影響しているといえます。日本は確かに失業率が上がったといっても他国のデータと照らし合わせてみれば低水準ですし、早期リタイア組の増加などがあればいつでも上下はするものです。(早期リタイアして農家でも・・・みたいに流行ってますね)
大学生の就職率低下についても、過去と比べ大学への進学率がアップし、全国的に大学生の人数が増えたことによって起こった現象でもあります。
(昔は、高卒・専門卒も多かったです。)

では、会社においてほしい人材とはどのような人材なのでしょう？
これも他企業の経営者に意見を伺ったところ異口同音で、
「自立している人物」
ということを強調されていました。

自立している人間は、人生観や将来像、生きる目的や目標などを自身で見つけ、自己成長を促し、自分に対し責任を持っていることが特徴です。

当社は30年以上、社員に対し“自立する”ことを求めてきました。
これからも当社が世の中に存在するために求めていくことは変わりません。

当社に入社を検討している方はぜひ“自立”を意識し、自分の人生を豊かなものにしていくことを目標としてください。

アビリティと一緒に大きく豊かに成長していきましょう。

代表取締役社長 飯島 隆充

カスタマーエンジニア

自分がお客様だったら、どうして欲しい？

カスタマーエンジニアを「サービスエンジニア」と言うこともあります。
 サービスという言葉は、「自分がされたいように相手にも行え」という聖書の教えが由来だそうです。
 常に「どうしたら『お客様』に満足していただけるか」「どうしたら『お客様』が喜んでくださるか」考え、行動するのが私たちの仕事ですが、『お客様』を自分に置き換えてみると、やるべきことが見つかるはずです。
 お客様の笑顔と感謝の言葉に直接触れることができる、カスタマーエンジニアって素敵な仕事です。

業務内容	<ul style="list-style-type: none"> ・パソコンおよび関連製品の保守サポート ・サーバ構築支援、企業内システム保守など
ポイント	<p>パソコンをはじめとするIT技術に強い興味があり、新しい技術や情報を貪欲に吸収し続けることが欠かせません。また、それらの技術がお客様にどのように役立つかを考え、提案する能力も問われます。</p>
求める人物像	<ul style="list-style-type: none"> ・挨拶ができ、元気と活気がある方 ・明るく、笑みが絶えない方 ・時間に厳しい方 ・作業にメリハリがあり、行動がテキパキしている方 ・一つ一つの言動が真剣で、ポジティブな方 ・絶えず感謝の意を表す事ができ、目上の方へ敬意を払うことができる方 ・謙虚な姿勢で、頼まれたことを快く受け入れ、分からなければすぐに確認できる方
給与	<ul style="list-style-type: none"> ・4年制大学卒 ・短大卒 ・専門学校卒 <p>月額 ¥197,000</p>
その他詳細	<p>雇用形態、勤務地、勤務時間、待遇福利厚生、休日休暇、研修などについては、「採用情報」ページ「募集要項」にてご確認ください。</p>
応募方法	<p>「採用情報」ページ「ダウンロード」の「選考プロセス」にてご確認ください。</p>
募集人数	<p>若干名</p>

ご応募、お問合せを心よりお待ちしております。

コンサルティング営業

営業は1番バッター。イチローのいる会社は強い！

お客様との窓口として、仕事のスタートラインを創るのが営業の仕事です。営業が動かなければ仕事になりません。野球に例えると営業は1番バッターとも言えます。それがイチローだったら、当然そのチーム(会社)は強いですね。もちろん、イチロー1人では勝てませんが、勝てるチャンスは広がります。若さと体力で走って(行動して)、守って(信頼を獲得して)、打って(売って)ください。チーム・アビリティは、若きイチローの登場をお待ちしています。

業務内容	<ul style="list-style-type: none"> ・当社サービスの拡販活動 ・新規顧客開拓、既存顧客維持 ・提案書、企画書、見積書作成など営業付帯業務全般
ポイント	お客様の課題を見極め、どうしたら解決することができるか、論理的に「考える力」が問われます。また、目標を達成する強い意欲と責任感、行動力も必要です。
求める人物像	<ul style="list-style-type: none"> ・挨拶ができ、元気と活気がある方 ・明るく、笑みが絶えない方 ・時間に厳しい方 ・作業にメリハリがあり、行動がテキパキしている方 ・一つ一つの言動が真剣で、ポジティブな方 ・絶えず感謝の意を表す事ができ、目上の方へ敬意を払うことができる方 ・謙虚な姿勢で、頼まれたことを快く受け入れ、分からなければすぐに確認できる方
給与	<ul style="list-style-type: none"> ・4年制大学卒 ・短大卒 ・専門学校卒 } 月額 ¥197,000
その他詳細	雇用形態、勤務地、勤務時間、待遇福利厚生、休日休暇、研修などについては、「採用情報」ページ「募集要項」にてご確認ください。
応募方法	「採用情報」ページ「ダウンロード」の「選考プロセス」にてご確認ください。
募集人数	若干名

ご応募、お問合せを心よりお待ちしております。