

ホテル・ブライダル専門
バイト探し

バリプラ

VALUEPLUS+

HOTEL AND BRIDAL
JOB MATCHING
PLATFORM



婚礼の新規営業・セールススタッフの採用マッチングを開始

ホテル・ブライダル業界専門の、日々雇用に特化した求人プラットフォーム「バリプラ (Value Plus+)」。バンケット・レストランサービスやレセプションなどの配膳・接客スタッフに加えて、この秋から新たに結婚式の新規営業・セールススタッフを1日単位で採用する人材マッチングサービスを始めた。【PR】



結婚式場・ホテルの新規営業は、来館した新郎新婦へのヒヤリングから会場案内、プランや見積もりの提案、クロージングなど業務内容が多岐にわたる。そのほとんどが土日祝日に集中し、人員や業務も土日祝日の体制を基準に配分されてきた。

今回のコロナ禍でこの体制を維持できず、縮小に踏み切ったところも少なくないが、今後、緊急事態宣言の解除などを受けて経済活動が再開すれば、結婚式場・ホテルは新規営業と成約済みカップルとの打合せ再開、そして延期されていた結婚式の実施に向けて、一挙に対応しなければならぬ。継続的な受注のためにも、新規営業の一時的な人員確保が必要になる。

今回、バリプラが新規営業・セールススタッフの採用マッチングに取り組むのは、こういった業界の現状が背景にある。バリプラのプラットフォームを活用することで、新規営業・セールスに必要な人材を適宜募集でき、派遣会社に比べて受発注フローが大幅に削減されるため、人材確保が格段にスピードアップする。直接雇用に伴う採用・雇用に関する事務手続きもオンラインでスムーズ

に管理できるので、人事労務面の負担も軽減される点もメリットだ。

バリプラでは、過去に職務経験のある人材のマッチングを応援する「経験者キャンペーン」を行っている。バリプラが取り扱う職種の中でも、新規営業は経験・スキルがものを言う。現在、ニューノーマルに対応した婚礼営業のスタイルとして、オンライン会議システムなどを活用した新規向けの相談会が行われるケースがある。この場合、特に営業・セールススタッフには、会場の設備機能に関する詳細な説明よりも、きめ細やかなヒヤリングスキルが求められる。こうしたオンライン相談会の対応にも、経験を有する新規営業・セールススタッフがいると心強い。

「ブライダル業界には、結婚・出産といったライフステージの変化などを理由に離職した人材が少ない。こうした離職人材の中にも、週1回程度、あるいは単発なら復帰したいと考える人はいるは

ず」と、バリュースタッフグループ（東京都渋谷区）事業本部長の西谷良造氏は語る。

「結婚式場やホテルでプランナー・コーディネーターとしての業務経験がある人なら、新規営業の大まかなフローは理解しているはず。あらかじめ簡単に各社・施設の独自のフローやポイントなどを指導すれば、業務にもスムーズに入れると考える」（西谷氏）。

ある調査では、単発・短期の業務に従事する人＝ギグワーカーの人口が日本国内では1000万人にのぼるといふ。その多くは本業を持ちながら副業として単発の仕事をしている人たちがだが、ギグワーカーとして生計を立てている人も160万人ほどいると推計される。

恒常的に繁閑の差が大きい結婚式場やホテルがギグワーカーを受け入れることで彼・彼女らの活躍の機会が広がり、式場・ホテルとしても労働生産性の向上に繋がることが期待される。

株式会社バリュースタッフ <https://www.valuestaff.jp/>

〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア12階
TEL. 03-6826-3377 FAX. 6826-3378 mail. support@value-plus.jp



VALUE STAFF