

## 万宝盛华集团

### 企业详情

企业官方注册名称：万宝盛华集团

企业常用简称（英文）：Manpower Group

企业常用简称（中文）：万宝盛华集团（中国）

所属国家：美国

中国总部地址：上海市浦东新区浦东南路999号

网址：http://www.manpower.com.cn/

所属行业类别：测评解决方案、招聘流程外包、招聘管理系统、灵活用工、人力资源咨询服务

在中国成立日期：1997

在中国雇员人数：1000人以上

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、耐用消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	合资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	2010年，随着该客户在亚太地区的业务扩张，预计在即将到来的三年内，员工数从现有的8,500人增加25%至10,500人以上，届时需要有能力的领导者带领和驱动业务发展。为此，需要寻求一位专业可信任的第三方伙伴，为其高层领导者的招聘、发展，以及内部发展项目的筛选，提供坚实的测评依据。



<p>具体服务内容</p>	<p>万宝盛华集团旗下Right Management®按照不同的目的作为划分依据，为该客户建立选拔和发展两种不同类型的标准化评估中心。</p> <p>以选拔为目的的评估中心为例，项目之初将邀请候选人完成Hogan霍根性格测评，填写职业抱负调查问卷；评估中心当天，候选人作为某个虚拟公司的新进管理者，经历客户会议、下属会议、平级会议和直线经理会议等商业模拟，并与顾问进行一对一的行为事件访谈。访谈结束后，顾问会根据性格报告、问卷结果和商业模拟中的表现，准备评估报告，给到客户我们对于候选人与职位之间的匹配度的建议。</p> <p>为了确保我们对于每个岗位的深入了解，每次评估中心之前，顾问都会与岗位的直线经理进行沟通，深入了解岗位的特定需求，以确保更有针对性地给到建议。</p> <p>而以发展为目的的评估中心：与前者做法大致相同，差别在于顾问会在评估中心之后会通过反馈的形式给到直线经理和学员本人较为深入的发展建议。</p>
<p>服务成果</p>	<p>截至2018年，Right Management®帮助该客户在大中华地区做了106个评估中心，约50%以发展为目的，50%以选拔为目的。80%以上的参与者层级为该公司高级领导层，职位在总监及以上。</p> <p>我们的评估中心（选拔）通过第三方专业视角，更为全面客观地为客户提供了决策依据，提升了高层招聘的成功率。而评估中心（发展）一方面进一步强化了公司的人本文化，增强了学员的信心，另一方面也通过全面的观察和反馈，给到被测员工和企业更有针对性的发展建议，确保领导者得到需要的支持。</p>

## 客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>测评解决方案</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>随着该企业在中国的快速发展，客户面临着中国区高层领导选拔和培养问题上的巨大挑战，并且发现集团公司3年前一直使用的某国外供应商，已经不能满足中国领导人才的需求。因此，客户需要在中国寻找一家在领导力测评和发展领域具有专业且系统的服务供应商，以满足公司在未来3-5年内对于一级总经理和二级总经理的高管人才发展战略。</p>



<p>具体内容</p>	<p>万宝盛华集团旗下Right Management®为其量身定制“引领卓越”高潜力人才测评与发展项目。</p> <p>项目分为“成功领导典范梳理”，“高潜人才测评”，“行动学习发展计划”，“项目成果评估”和“行动发展建议”五大阶段，帮助客户完成从定义到发展的完整高潜人才测评与发展计划。</p> <p>在制定人才标准的基础之上，Right Management®通过Hogan霍根测评、360°反馈评估、职业动机调查问卷、加速发展中心等测评方式导出报告，并针对被测对象的突出优势，提出如何帮助人才可持续地规划未来发展的专业建议。</p>
<p>服务成果</p>	<p>Right Management®结合客户的胜任力模型，定义成功领导典范，并通过完整评价中心与量身定制的测评方法，成功地帮助该企业盘点出高潜人才领导能力差距和潜力。截止2018年，Right Management®提供的测评发展项目已经为该客户测评及发展了超过100位领导者，这批受测人才不仅成功地胜任了新的领导职位，留任率超过80%。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 结合客户胜任力模型，定义成功领导典范，梳理标杆。</li> <li>● 通过完整评价中心，测评高潜人才领导能力差距和潜力。</li> <li>● 通过行动学习计划，使得高潜人才行为发生改变，并产出商业计划。</li> <li>● 结合MTM系统对项目成果进行评估，取得了良好反馈。</li> <li>● 将人才管理和企业战略相结合，提出后续行动发展建议。</li> </ul>

### 客户三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>招聘管理系统</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>机械制造；化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该客户系美资世界500强互联工业企业，在科技、制造、化工、航空等领域具有一定声誉。该企业在全球14个国家拥有10,000余名外包员工，超过100家供应商帮助该企业运作与之相关的各项人事管理工作。</p> <p>为了更好地提升企业管理效能、有效降低成本和风险、提高合规性，以及提升派遣员工的质量、优化派遣机构/员工的管理与需求，该企业希望寻求一家全球领先的管理服务供应商，帮助其管理团队更好地实现工作流程的自动化，有效提升其全球派遣员工项目的可视程度与参与程度。</p> <p>具体的需求涵盖数据的深入分析/可视化、报告、开票、成本</p>



	<p>节约、简单的财务记录、供应商管理/审核、技术支持与审核，以及该管理服务供应商作为独立的项目办公室为其提供综合管理服务，包括：供应链管理；全球派遣员工项目的执行、成本与可视化；招聘流程的实施与管理；派遣员工与第三方机构管理；协议合规与常规性合规；成本节约等工作。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>ManpowerGroup Solutions®运用TAPFIN系统为企业实施派遣员工的全球管理项目，包括交付对整个项目的系统性评估报告及对该企业业务流程的诊断评估报告，以此寻求管理流程优化的着力点。通过TAPFIN系统对该企业的业务结构、运营规则、技术平台和预期产出的综合评估，将供应商管理一项从该企业供应链系统拆分，继而作为独立的项目办公室，为企业及第三方机构/员工提供双向管理服务，综合管理该企业的派遣员工需求与全球供应商服务等级协议，通过对供应商的分级管理控制费用支出。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过TAPFIN解决方案，万宝盛华集团帮助该企业在其全球第三方机构/派遣员工的管理流程上更加合理和高效。其中的里程碑包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 全球派遣员工招聘及管理流程的标准化；</li> <li>● 供应商/第三方雇佣机构/员工管理的可视化；</li> <li>● 通过市场基准工具和数据分析帮助其降低成本；</li> <li>● 供应商数量的显著减少；</li> <li>● 需求申请与审核的在线化；</li> <li>● 作为独立的项目办公室为该企业与第三方机构提供双向管理服务；</li> <li>● 通过提升相应的数据透明度，大大降低企业的操作成本。</li> </ul> <p>显著的可量化成果包括：10%年度费用的降低；20%业务流转时间的减少；完成供应商全球整合并贯彻重要供应商分级管理模式；全球第三方机构/员工费用可视化管理；服务协议内容/费用的理解、概括与整合。</p>

### 客户四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>招聘管理系统</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>外商独资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务（如银行，保险，财富管理等）</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>该客户系全球领先的保险及其它金融服务提供商，目前在14个国家开设了业务负责部门、下属分公司、代表处和权利机构，遍及美国、欧洲和亚洲各地。</p>



	<p>本次服务旨在帮助提升该客户在美国、印度、马来西亚三地公司的招聘管理工作，涉及的管理金额达到2.7亿美元。其中的挑战包括：需要供应商帮助其引领多个国家区间内的保险业务合作，以期建立一个集中且整合的员工增量与管理计划。客户试图寻找在规避风险与控制费用的基础上，提升与供应商战略关系的解决方案；试图减少由分析可视化导致的风险、质量、费用、效能等问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>ManpowerGroup Solutions®运用TAPFIN系统重新审视该企业当时在美国公司所贯彻的本土MSP项目，整合与巩固了该项目中既有的VMS技术，在原有3项VMS技术同时运行的基础上，将其整合纳入到一个通用的管理平台，帮助其总部建立一个独立的全球管理项目。ManpowerGroup Solutions®提供的解决方案，整合了该企业美国、印度与马来西亚三地市场，将3,000余家供应商、3,300余个职位囊括到一个综合的可视化管理系统当中，大幅提升相关部门在供应商管理上的时间效能与成本效能。</p>
<p>服务成果</p>	<p>通过该项目，客户重新建立了一套基于提案请求（RFP）的全新供应商优先偏好名单，并更新了各供应商的分类费率卡。该项目的落实直接为客户带来每年880万美元的成本节约，时间效能上的提升达到25%。</p>