



智享会
HR Excellence
Center



第二十四届中国招聘与任用年会

2020年10月28-29日，北京





联系我们

地址：上海市武宁路99号我格广场办公楼1001室

邮编：200063

电话：+86 21 6056 1858

Fax: +86 21 6056 1859

邮箱地址：marketing@hrecchina.org

网站：www.hrecchina.org





Don't limit your recruiter !

内部猎头团队搭建与管理



任 娜
爱立信
东北亚区招聘总监



目 录

A g e n d a

Why >> 为什么要 **创建** 内部猎头团队？

Who >> 我的公司 **是否适合** 创建内部猎头团队？

What >> 创建内部猎头团队的 **关键环节**？

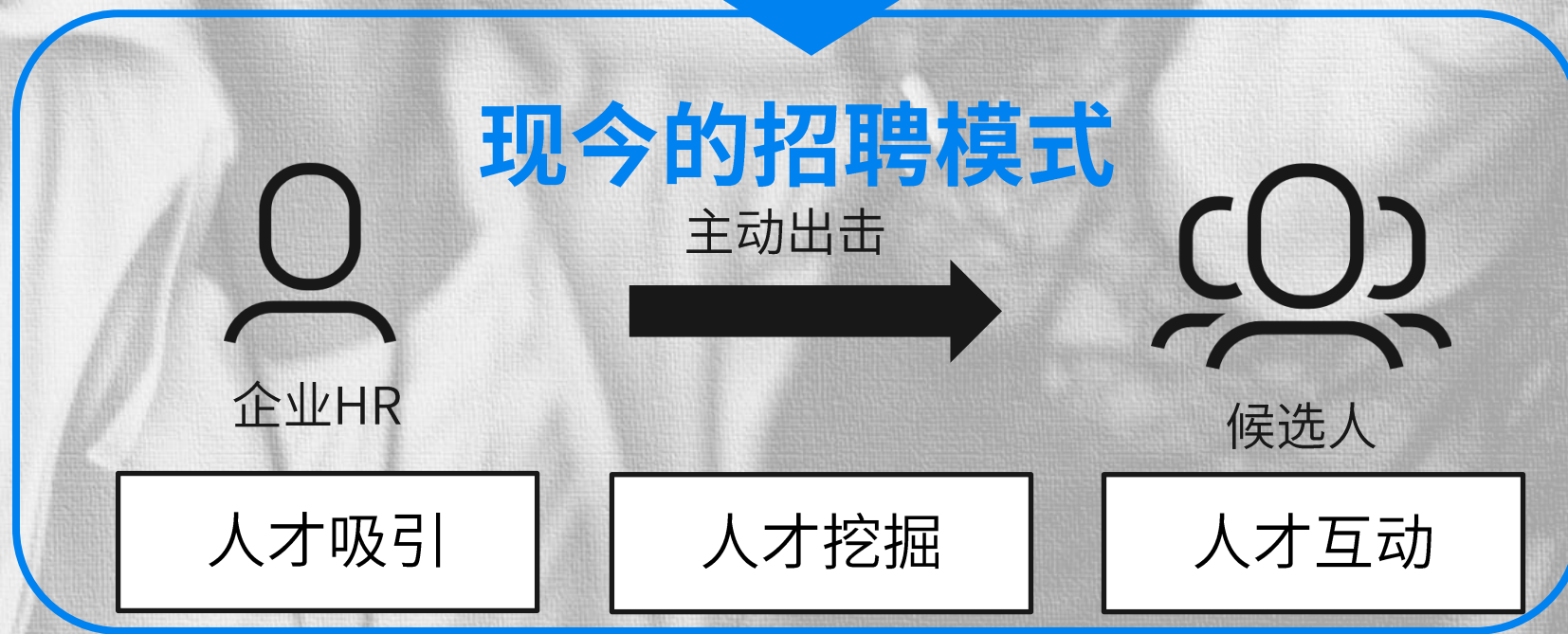
How >> 如何让内部猎头团队 **更高效**？



Why >> 为什么要**创建**内部猎头团队?

人才市场的转型 引发了招聘变革

美国最大在线招聘网站 CareerBuilder 的一项调查显示，86%的招聘者都认为，人才市场将由候选人来主导。在这样的形势下，73%的招聘者在寻找合适人才时都面临着严峻的挑战。

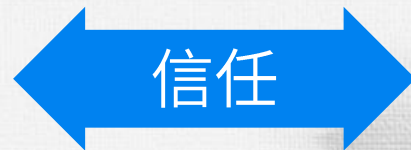


成本控制 & 候选人体验

在候选人主导的人才市场大环境下，候选人更加倾向于与熟悉目标公司业务的专业招聘人员合作。

另一方面，企业为了降低招聘成本，提升招聘速度和质量，对招聘团队的要求逐年提升，主动寻猎候选人的占比，也成为了企业对招聘部门考核的重要KPI之一。

资料来源：
智享会2020 《Recruiter角色转型与赋能研究报告》



Recruiter人才猎聘者的技能，不仅迅速帮助企业获取了所需要的人才，同时也极大的提升了候选人的应聘体验。这对于候选人加入公司后归属感的建立、快速进入工作角色和融入团队，都有着非常大的助益作用。



人才猎聘者

63.57%

渠道管理者

41.95%

数字化工具使用者

34.75%

雇主品牌营销者

25.85%

候选人体验维护者

17.37%

图 2.1 在企业人才招聘工作中，Recruiter 扮演的 5 大角色 N=236



Who >> 我的公司**是否适合**创建内部猎头团队?

创建 or 不创建? 先做判断!

爱立信自2016年成功创建内部猎头团队后，已成功将“主动寻猎”候选人的占比从个位数字提升至了30%以上。但是，行业里也不乏一些失败案例，那么如何判断我的公司是否适合创建这样一支团队呢？

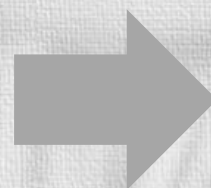
招聘量大

- ✓ 是否有大量的重复的核心职位招聘
- ✓ 现有招聘的年度及单个成本分析
- ✓ 招聘渠道的分布分析

≠

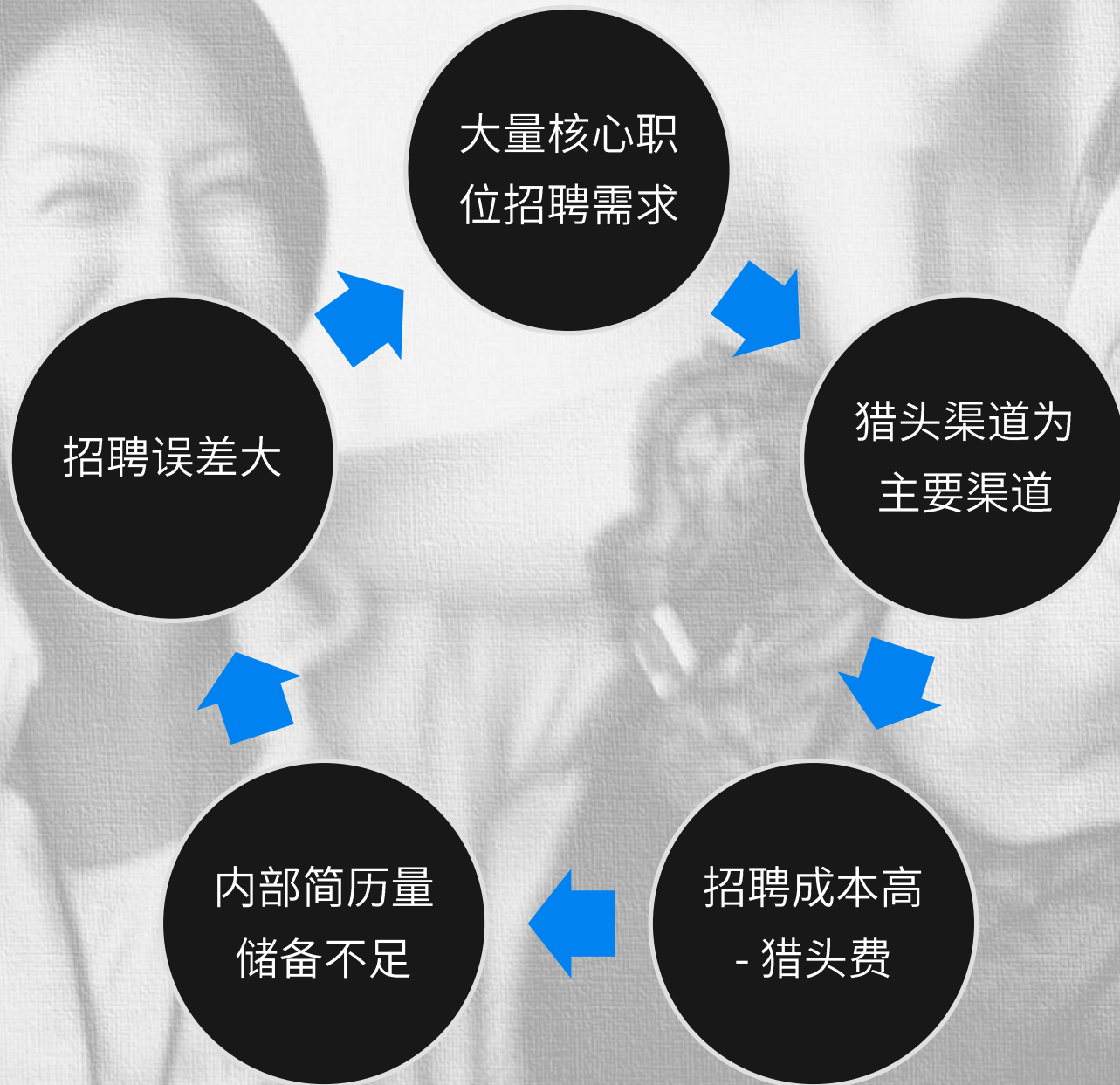
创建

- ✓ 创建新团队的时间、人员和成本分析
- ✓ 现有招聘团队/人员分析（能力）
- ✓ 现有职位的分配分析



创建 or 不创建? 先做判断!

爱立信自2016年成功创建内部猎头团队后，已成功将“主动寻猎”候选人的占比从个位数字提升至了30%以上。但是，行业里也不乏一些失败案例，那么如何判断我的公司是否适合创建这样一支团队呢？





What >> 创建内部猎头团队的**关键环节**?

透明简单的KPI 的设置

内部猎头团队KPI的设置原则：

- ✓ 可量化
- ✓ 透明
- ✓ 可达成

CV submit

Interview

Offer

转化率

40%~60%

20%~30%

姓名	简历量 (个)	转化率 简历→面试	转化率 面试→offer	职位周期 (天)
Sourcer A	15	60%	30%	<40
Sourcer B	12	50%	20%	<50
Sourcer C	12	40%	20%	<50



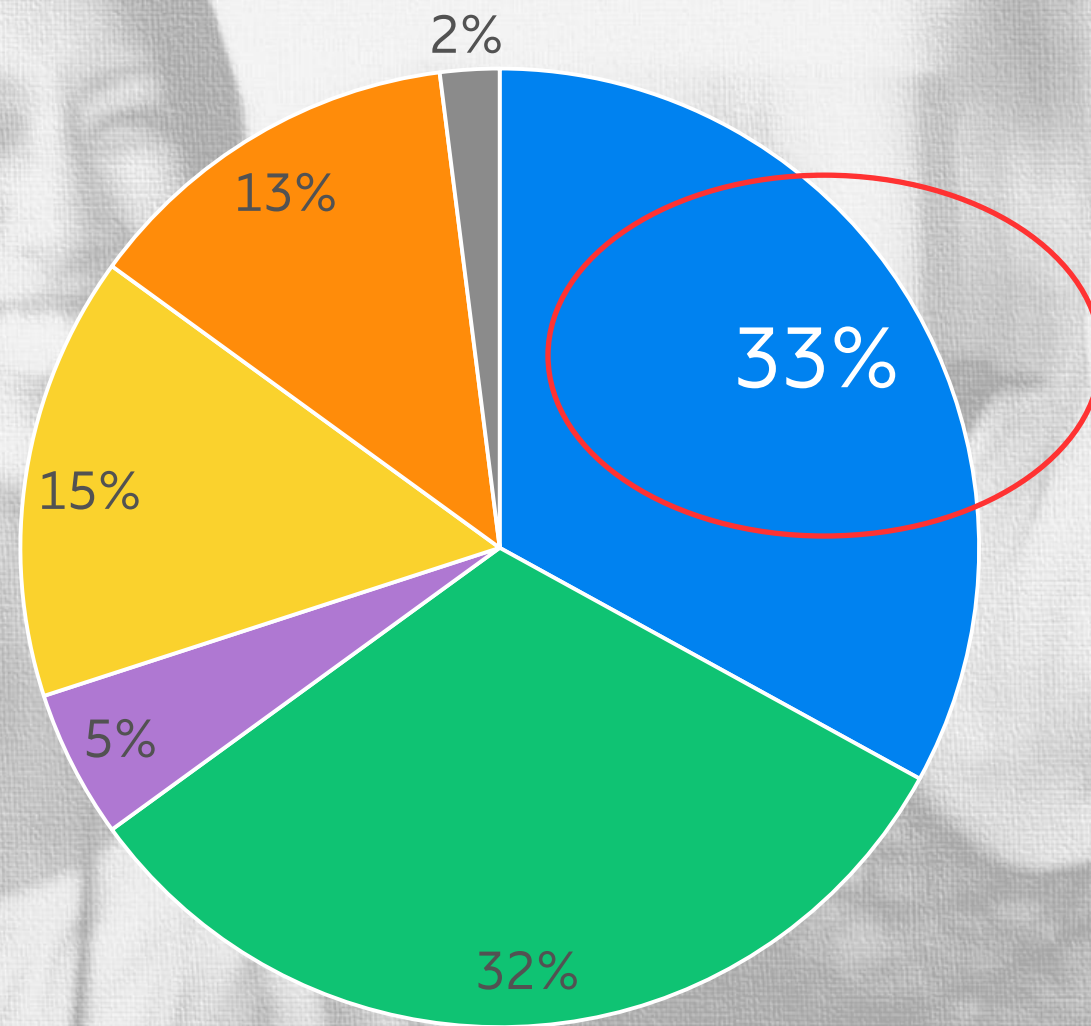
How >> 如何让内部猎头团队更高效?

主动寻猎： 帮助企业建立长 远的人才储备

内部猎头团队的直接作用：

- 关键职位人才库的简历
- 吸引被动候选人
- 目标候选人的跟踪
- 人才市场的情报搜集
- 给到业务发展方向、团队地点和团队分工的建议

招聘渠道



■ Direct Sourcing ■ 员工推荐 ■ 猎头 ■ 招聘网站 ■ 校园招聘 ■ 其他

Thank you!



[Ericsson.com/en/careers](https://ericsson.com/en/careers)