



## 上海仲望企业管理咨询有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海仲望企业管理咨询有限公司  
企业常用简称（英文）：ZW HR Consulting  
企业常用简称（中文）：仲望咨询  
所属国家：中国  
中国总部地址：上海市静安区成都北路199号恒利国际大厦6楼  
网址：zwhrconsulting.com.cn

所属行业类别：测评解决方案、高端人才寻访  
在中国成立日期：1998年  
在中国雇员人数：330

### 业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、IT信息技术，半导体及通讯、能源动力、机械制造

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	高端人才寻访
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	2022-2023部分已落地中高端招聘岗位需求案例： 1. 岗位一：招聘高端海归人才。于2022年初接到需求。硬性要求为：海外名校毕业，知名互联网公司背景，必须有国外学习生活经历，能够回中国上海工作。且软性素质要求很高，需拥有国际视野，且能够快速融入团队。



	<p>2. 岗位二：某事业线保密招聘产品总监角色。23年2月接到需求。要求985大学一线互联网公司背景，带过30人以上团队，在中后台产品以及产研合作上有丰富经验的产品管理角色。</p> <p>3. 岗位三：某事业线招聘文旅方向的市场总经理角色，要求旅游平台背景，文旅局资源丰富，工作地石家庄，太原，呼和浩特，南宁，郑州。</p>
具体服务内容	<p>接到需求后，与项目小组研讨，初步明确搜索策略与时间安排。并在流程中不断再次明确需求，调整方案。力求尽快为客户公司招聘到合适的人选。</p> <p>1. 岗位一：确定重点找寻QS200院校毕业的候选人，美国硅谷及欧洲、东南亚、新加坡当地的愿意考虑回国发展的技术管理人才。推荐人数大于20人。后期客户将要求增加了海外念书+海外工作+国内一线科技公司背景，推荐人数大于10人。</p> <p>2. 岗位二：重点找寻一二线互联网产品总监角色人选，推荐的人有滴滴的D10，滴滴的D9，阿里的P9，阿里的P8。</p> <p>3. 岗位三：重点找寻同类型旅游平台人选，飞猪，驴妈妈，同程，美团酒旅等。</p>
服务成果	<p>1. 岗位一，海归招聘：成功入职1位<b>该公司</b>6级技术专家候选人，目前有一位阿里P9在终面流程上。帮助客户在引进海外高端人才项目中取得突破，为<b>该公司</b>内部引入新的技术支持，开拓国际视野。</p> <p>2. 岗位二，后台产品总监招聘：招聘到候选人原为滴滴的D10，已成功入职，角色定位<b>该公司</b>7级高级产品总监。</p> <p>3. 岗位三，文旅方向市场总经理招聘：成功入职两位候选人：一是石家庄文旅方向总经理，角色定位<b>该公司</b>5级高级市场经理，二是呼和浩特文旅方向总经理，角色定位<b>该公司</b>5级高级市场经理；南宁文旅方向总经理有一位在面试流程上。</p> <p>仲望已于<b>该公司</b>达成多年合作，帮助其招募到大量中高端人才，助力其众多项目的高速发展与落地。曾在年度供应商综合排名中获得第一名并且offer数量最多，获得两项大奖。</p>

**客户案例二：**

所提供的服务类别	高端人才寻访
客户公司性质	民营
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	招聘集团行政负责人。由于客户是新能源行业龙头企业，对于人选工作背景、学历背景、企业规模以及人员综合软性素质要求极高。需要人选过往有丰富的工作经验及管理能力，能够感受并认同客户企业文化，能够快速适应大型企业多线职能工作。
具体服务内容	客户招聘该岗位时间近一年，因为对于人选硬性要求及综合软性素质要求极高，期间推荐了20+人左右，都因各种原因无法到达企业要求，后Mapping了汽车、智能制造、互联网三大行业80家左右企业，历时2个月，成功帮客户关掉职位。
服务成果	成功招聘到企业满意的候选人，关闭岗位。该候选人入职后统筹管理客户集团6万余人及国内外十几个生产基地的行政管理工作，搭建整体行政平台，完善后勤架构及流程，提升企业文化、团队管理及供应商资源池建设，快速为业务部门高效解决问题。

**客户案例三：**

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	集团成立四大产业集团，从原来的投资转为投资运营管理。针对现有四大产业集团的班子成员做好成员访谈、人才测评、对标产业研究等工作，完成一个完整的咨询报告。帮助核心人员认知自我并互相了解，以期快速搭建起配合默契的高效能组织。
具体服务内容	组织是否能够改善文化、提高员工敬业度、增强幸福感或改善与客户的关系，这一切都取决于经理人的素质，而经理人素质的提升，离不开自我认知。因此，针对公司管理层，我们进行了详细的团队人才优势测评分析。帮助核心管理人员初步了解测评工具及如何在后续工作中发挥效能，制定符合团队特质的管理模型。





服务成果	形成专业的测评报告及团队画像分析，并提供完整的四大产业国内知名企业的高管班子对标参考，形成10W字的咨询分析报告。基于分析报告，领导者通过认知自我与了解团队成员，帮助组织制定了更加科学高效的团队管理模式，让团队成员能够更好的发挥自己的优势，服务组织并提升自我价值感。
------	---

#### 客户案例四：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	客户岗位需要与各种不同的人打交道，所以应聘者的人际交往能力、沟通技巧、适应性等都是非常重要的。需要测评客户团队的工作风格和领导风格以及团队匹配度。最后通过测评工具制定更为科学的人员选拔标准，及团队管理模型，打造高效能组织。
具体服务内容	<p>提供个性化的DISC测评：根据客户岗位的具体需求，对应聘者进行DISC测评，得出他们的行为特性、工作风格和领导风格。</p> <p>提供测评报告：对测评结果进行分析，提供详细的测评报告，以便企业对应聘者进行全面的了解。</p> <p>提供测评解读和咨询服务：帮助企业理解测评报告，对如何根据测评结果进行人才选拔和培养提供咨询服务。</p>
服务成果	<p>提高人才选拔的准确性：通过DISC测评，企业可以更准确地了解应聘者，从而提高人才选拔的准确性。</p> <p>提升团队效能：通过了解团队成员的行为特性和工作风格，企业可以更好地进行团队管理，提升团队效能。</p> <p>通过此次测评，也让大家对测评工具有了更加深度的认知，后续工作中可以自觉将测评分析代入工作状态评估中，有了提升与察觉自我的有效工具。</p>

档案内容更新于2023年8月