



上海嘉讯人才信息咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海嘉讯人才信息咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：Kingfisher HR Solutions Group
 企业常用简称（中文）：嘉讯集团
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市朝阳区福码大厦B座7层
 网址：融禾集团 (ronghetc.com)
 所属行业类别：测评解决方案、招聘流程外包、残疾人招聘就业、灵活用工（白领岗位）、雇主品牌、出海招聘、其他 求职咨询和职前辅导
 在中国成立日期：2003年3月
 在中国雇员人数：134

业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、零售业与电子商务、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	随着 波士顿科学该公司 业务的快速发展，及即将到来的大范围耗材集采，公司需快速进行人员盘整。在新的业务方面，公司需快速招募匹配的人员开展新的业务，并且做好与外界候选人在过渡时期的沟通。在即将面临集采的业务上，需配合在全国范围内招募合适的人员，尤其在下沉市场，深度挖局合适人选。要求：快速组建专项招聘团队，明确分工及KPI、review机制等。
具体服务内容	end-to-end 全流程服务：1. 职位的kick off 2. 候选人的面试、甄选 3. 面试流程的推动 4. 挑战职位的市场分析 5. offer沟通 6. offer发放 7. 入职跟进 8 试用期内关怀 9 离职



	人员分析 10. 数据汇总 及 分析。团队工作内容及设置具备灵活性，除了dedicated onsite,又新增了项目助理，更全面的服务客户的日常工作。专属的后台支持人员，具备专业性及稳定性的特质，持续提供准确及时的sourcing服务。
服务成果	2022全年完成233个招聘，2023年猎头使用率控制在 10%以内。除此以外，2024年新增MI市场分析报告，内容涵盖 组织架构变动、行业竞品信息、市场政策、薪酬比对等，提供分析及未来可能的预测，逐步加深与客户合作的深度。

客户案例二：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	<p>2019 年起，由于欧莱雅集团该客户高档化妆品事业部线下渠道的扩张，基于以往项目的良好合作和信赖，客户将该事业部全国一线门店柜长、美容顾问和美容师的全流程批量招聘项目外包给我司，截止目前年招聘需求超过 1500 个。招聘节奏快，业务对接窗口多。</p> <p>并且随时欧莱雅集团该客户业务的城市下沉战略，及香化行业的激烈竞争，除一二线城市的招聘，目前服务范围也涵盖全国超 90 个城市，不断为客户输送及积累大量优质人才。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • 全国门店柜长、美容师、美容顾问的招聘； • 团队配置项目经理、驻场招聘顾问、后台招聘专员，为客户提供招聘全流程服务，从职位需求沟通、招聘全渠道管理。寻访面试、offer、入职跟进到试用期管理追踪； • 面试流程效率诊断和优化； • 面试方式和技术的评估和提升； • 招聘时长 (Lead Time) 管理； • 超期 (Long Aging) 岗位的有效解决； • 香化市场信息、人才动态汇总分享； • 各项数据报告的提供等。
服务成果	<p>自 2019 年以来独家合作项目，每年都超目标完成招聘任务。随着合作的深入每年为欧莱雅该客户高档化妆品事业部输送将近 5000 人优质人选。2023 年成功完成超过 150 家新店项目，提供一二线及偏远城市人才地图及市场动态信息。以泛科庞大的零售人才库为基础为欧莱雅集团该客户建立了全国人香化人才库。在高压快节奏下，平均人才推荐速度小于 1 天，关岗周期小于 2 周。在完成招聘目标的同时，以招聘顾问们专业能力为欧莱雅该客户传达品牌形象，树立优质口碑给所有候选人。</p>



客户案例三：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	医疗器械
客户当时的需求	2015年开始，客户需要我们负责MDS和DC部门的销售类岗位招聘。随着业务合作的深入，客户处于对我们的信赖，给予我们越来越多的部门岗位招聘。涵盖了不同的职位类型和级别。到2022年10月，我们开始负责客户在中国区的所有部门，所有职能，绝大部分岗位级别（除了总监类级别的岗位外）的招聘工作。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 负责碧迪医疗该客户在中国区所有JG2-JG4岗位的全流程招聘服务。岗位类型涵盖了销售类，职能类和工厂类。提供从职位开启到职位关闭的全流程招聘服务，负责职位的交付。从了解职位需求，市场人才寻访，业务经理面试安排，面试反馈复盘，到薪资谈判、发放offer，完成背景调查到顺利入职。 针对热门职位类型的人才库积累，画出市场人才地图，为客户储备潜在人才。 收集人才市场动态和流向趋势，为客户提供外部人才市场动态报告 分析过往的招聘数据，薪酬数据，并结合入职候选人画像，提供招聘趋势报告（包括员工来源分析，薪酬分析，涨幅分析等等） <p>协助客户推广雇主品牌价值主张，扩大品牌的影响力。</p>
服务成果	客户十分肯定我们提供的服务，从时间维度上看，客户自从2015年开始和我们合作，一直没有间断。从服务广度上看，除了日常的招聘服务以外，我们为客户提供的和招聘相关的人才库建立，外部人才市场分析及招聘趋势分析得到了客户中国管理层及HR亚太管理层的认可和好评。

客户案例四：

所提供的服务类别	出海招聘
客户公司性质	民营
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	出于海外业务实际需要，晶盛机电该客户在马来西亚新设立一个海外技术服务中心，在刚刚完成新公司注册的情况下，急需在3个月内在马来西亚当地完成近30个技术服务工程师的招聘任务。



	其中，在技术基础方面对于当地候选人有一定的特定要求，并要求候选人愿意接受每次至少3个月的国际长期商务旅行，入职后可以来中国接受3个月的技术培训。
具体服务内容	依托我们在马来西亚的当地团队，我们特别组织了一个专项项目组，包含1名项目经理、1名对接招聘顾问和3名访寻顾问，对岗位所需技术要点进行深入研究，并列出当地的目标公司，按照具体方向和目标公司有针对性地访寻对口的候选人，在此过程中优先接触年轻候选人或有国际旅行经验的候选人，深入全面地给每一位候选人详细介绍客户公司及这个工作机会，并努力让候选人充分理解无论在技术上还是在职业方面，这个机会所能够给予个人带来的成长和发展，在赢得候选人信任和认同的同时，保证候选人质量和求职意愿度。在与客户合作过程中，为加强与客户沟通与信息同步，我们与客户建立起定期会议机制，一方面及时向客户主动通报访寻及推荐最新进展，另一方面也在第一时间获得客户反馈及结果，招聘效率得到极大提升，为在规定时间内完成整个招聘任务提供了最大保证。
服务成果	由于招聘任务时间比较短，我们的专项项目组接到任务后迅速行动，在2个月内就推荐了74名人选，并且在客户的密切配合下，在2个半月内就成功Offer了24名人选，这些人选在后续月份里陆续入职，入职率达100%。在整个招聘任务完成过程中，由于我们推荐的候选人在质量上按照客户要求严格把关，与客户之间的沟通非常及时通畅，双方信息完全同步一致，客户对我们的服务无论结果还是交付过程都非常满意，在马来西亚招聘任务结束后很快开放了新的国家的海外职位与我们开启新的合作。

客户案例五：

所提供的服务类别	出海招聘
客户公司性质	民营
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	中国企业港湾集团该公司 在海外扩张进程中需要招聘海外人才： 1. 在日本和东南亚地区，寻找一位具有建筑行业销售经验的日本籍销售代表。候选人需精通当地市场，具备卓越的销售技巧和客户关系管理能力。2. 在中东地区，公司欲招募多名具备建筑行业销售经验的销售人员。应聘者需具备扎实的行业知识、谈判技巧和市场拓展能力。我们提供具有竞争力的薪资待遇和广阔的职业发展空间。欢迎对建筑行业销售充满热情、具备专业能力的人才加入
具体服务内容	我们通过Kingfisher在亚太及欧洲的人才网络，为 港湾集团该客户 提供全方位的人才招聘服务。包括需求分析、候选人筛选、面试安排、薪酬谈判和入职跟踪等环节。为客户了提供高效、专业的人才招聘解决方案，确保招聘流程顺利进行并最终找到最适合的人选。



服务成果	<p>本次合作非常顺利并取得了可喜的结果：</p> <p>1. 我们成功招聘到了负责亚洲市场的日本籍BD经理，并已顺利入职，为<u>港湾集团该客户</u>的业务发展提供了坚实支持。2. 同时，我们为迪拜市场招聘到了BD经理，已发出offer并等待入职。通过这两个案例展示了我们专业的招聘服务和对人才市场的深刻了解，我们将继续努力，为<u>港湾集团该客户</u>寻找最优秀的人才，助力企业持续增长和成功发展。在未来将和<u>港湾集团该客户</u>携手共同创造更多成功故事。</p>
------	---

档案内容更新2024年09月