



上海云略企业管理咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海云略企业管理咨询有限公司

企业常用简称（英文）：

企业常用简称（中文）：云略咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区南京西路仲益大厦主楼39楼云略咨询

网址：www.yunlue.com.cn

所属行业类别：高端人才寻访

在中国成立日期：2016年05月06日

在中国雇员人数：60

业务详情

- 1、主要客户所在行业：耐用消费品、能源动力、科技
- 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	耐用消费品
客户当时的需求	1、岗位名称：CMO 2、薪酬信息：面谈 3、职责范围： 根据公司品牌发展战略规划，进行公司品牌市场营销规划建设，全面负责公司品牌营销策划、推广及管理工作。 准确把握公司的品牌定位，公司产品风格，根据市场需求和变化、区域特性和市场信息进行品牌策划； 组织、整合相关资源推动市场及品牌建设方案的实施并监督实施效果，提高企业的知名度和美誉度； 根据品牌年度计划，审核年度广告、公关计划和预算，并监督投放过程和效果；



	开拓和维护与媒体、消费者等公众的良好关系，树立良好的品牌形象； 研究行业发展动态，定期进行市场调查，为产品迭代提供建议。
具体服务内容	聘前： 前期多次拜访客户了解客户需求及企业发展状况，并给出人才招聘意见； 聘中： 顾问约见候选人评估后推荐给客户； 安排协调候选人与客户面试； 参与陪同候选人到企业现场参加面试； 协助人选背调 聘后： 跟进候选人入职情况反馈；
服务成果	通过深度寻访153人，推荐3人，成功offer1位候选人。 候选人入职企业后通过品牌自媒体矩阵、抖音、小红书、知乎全渠道种草，打造首支七夕 TVC，通过分众、新潮短时间内强曝光，快速覆盖全国 100+城市，占据天猫该品类新品榜首位超过 3 个月，单品销售超过 10 万支，并引发投资者关注，股价两度涨停。在品牌整体升级及年轻化加持下，公司整体业绩整体提升明显，上半年营收同比提升17+%，净利润同比提升 33+%。

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	耐用消费品
客户当时的需求	岗位名称：经营分析负责人 工作地点：上海市 岗位职责： （1）深刻理解泛家居行业以及零售领域财务模型的搭建和投资规划，且有落地经验； （2）有大型集团级企业主导战略规划与落地所需要的相关技能； （3）整合内外部信息形成对市场与行业趋势以及竞争对手的有效分析与判断； （4）围绕构建公司核心竞争力，规划战略及推动战略落地，为公司建立竞争优势做出重要贡献；



	(5) 根据环境的变化和企业自身情况进行变革创新，积极推动变革、把控变革的速度和节奏，勇于承担责任、有效管理风险。 岗位要求： (1) 具备跨行业的知识储备与全局战略视角； (2) 具备10年以上国内上市集团经营分析，财务分析以及管理的经验； (3) 有过或指导过同等规模公司集团级投资规划，以及跟踪落地的项目； (4) 有变革管理的项目经验； (5) 较强的沟通协调能力；合理有效配置资源，能够与不同背景的团队配合；有效运用各种沟通方式，积极倾听各方意见，协调利益相关方，消除合作障碍，帮助各方达成共识，实现共赢。
具体服务内容	聘前： 前期拜访客户，深度熟悉了解客户的行业、产品及发展阶段，并且沟通人才具体画像需求； 聘中： (1) 推荐候选人前先约见候选人，评估其软性、硬性能力以及雇佣风险点，帮企业降低用人风险； (2) 协助安排人选与客户面试； (3) 协助企业进行人选背调； 聘后： 每月定期跟进人选融入情况包括但不限于线下见面、电话、微信或者视频，帮助人选融入企业；
服务成果	秉持着精准寻访，不是简单的简历搬运工的理念，顾问通过深度人才mapping地图，寻访了150候选人，推荐4候选人，最后成功吸引转化offer了1个候选人，并且成功陪伴人选落地融入，最后成功过保。

客户案例三：

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	岗位名称：<u>储能系统集成工程师</u> 岗位职责： 1、负责储能系统集成总体方案设计，分解客户技术需求，挖掘隐藏需求； 2、基于项目或产品分析，组织技术人员完成PCS、BMS、电芯配置、消防方案、EMS功能等配置方案分析计算和各部件选型 3、负责PCS、BMS、EMS、温控以及消防等电气配合协调优化设计； 4、配合业务部门勘查现场，参与与业主、设计院、供应商等相关方的技术沟通； 5、负责储能系统的验收和故障问题处理，项目实施工程中提供技术支持。 岗位要求： 1、本科及以上学历，电气工程及自动化、电力电子相关专业, 电力系统5年以上经验； 2、具有储能集成设计开发经验，熟悉分储能、光伏、风电系统设计和管理工作，具有储能变流器、电池管理系统、电池集成设计等至少一种产品的开发经验； 3、熟悉储能系统各关键部件，如电池、PCS、BMS、消防等选型分析，熟悉其工作原理、运行方式、测试规范和标准等； 4、熟练操作AutoCAD/SolidWorks等设计软件； 5、熟悉储能系统的标准和安全规范。
具体服务内容	聘前： 前期拜访客户，深度熟悉了解客户的行业、产品及发展阶段，并且沟通人才具体画像需求； 聘中： （1）推荐候选人前先约见候选人，评估其软性、硬性能力以及雇佣风险点，帮企业降低用人风险； （2）人选吸引转化强：客户缺乏在品牌价值与品牌影响力，顾问根据专业优势，结合行业发展与企业自身价值做分析，用数据、企业战略发展进行吸引，最终人选和企业达成双向奔赴，共同成长； （3）协助安排人选与客户面试； （4）协助企业进行人选背调； 聘后： 专业的人选融入服务：人选入职期间恰逢企业发展初期，百废待兴，顾问保持每周三次人选跟进，通过和人选线下约见，打消人选入职后的顾虑，与企业一起配合辅助人选成功融入企业。



服务成果	从大热的储能行业寻访了近100位人选，通过沟通、约见、吸引、辅导等成功offer一位储能行业资深产品经理，该人选，入职后制定储能行业产品战略规划、市场分析、产品定位、产品路径、产品落地等规范。三个月完成产品输出，最后人选成功过保。
------	---

客户案例四

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	岗位要求：基地财务总监 岗位职责： （1）负责区域内所有工厂整体财务相关工作； （2）参与制定并实施工厂年度预算目标，进行定期跟踪和分析； 工厂生产成本进行分析和管控； （3）按照总部财务相关要求，结合所在公司的实际情况，组织并完成子公司的税务管理工作； （4）对所属公司生产经营中可能产生的各种风险进行识别、衡量、分析、评价，并适时采取及时有效的方法进行防范和控制，用最经济合理的方法来综合处理风险，以实现最大安全保障。 岗位要求： （1）本科以上财经类相关专业毕业； （2）具备大型制造业财务管理相关工作经验。
具体服务内容	聘前： 前期拜访客户，深度熟悉了解客户的行业、产品及发展阶段，并且沟通人才具体画像需求； 聘中： （1）提供定向深度人才mapping服务：深度寻访国内知名汽车企业，制作深度人才Mapping地图，并进行定向转化； （2）顾问进行强吸引转化人选：工作基地地点偏僻，人才稀缺； （3）推荐候选人前先约见候选人，评估其软性、硬性能力以及雇佣风险点，帮企业降低用人风险； （4）协助安排人选与客户面试； （5）协助企业进行人选背调。



	聘后： 顾问与企业探讨人选入职后的融入方法，且定期跟进人选融入情况包含但不限于约见、电话、微信或者视频，帮助人选成功融入企业；
服务成果	快速、高效、精准交付： 2023年6月项目立项，期间在客户提供的工作环境地点不太友好、人才稀缺的基础上，顾问通过做深度定向mapping人才地图寻访出优质合适的4个候选人予以推荐，其中1人在7月offer，历时不到一个月的时间成功完成项目交付，9月入职，截止目前已经成功度过保证期。

客户案例五：

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	科技
客户当时的需求	岗位名称：招聘 Lead 工作地点：上海 任职要求： （1）本科以上学历，7 年以上招聘经验，甲乙双方背景佳，有互联网金融行业招聘经验可加分； （2）有 2-5 人招聘团队管理经验，强高招、能定向 mapping 市场和竞对； （3）能够不断拓展和优化招聘渠道、和创新的招聘玩法，确保招聘渠道的有效性； （4）聪明、好学，善于反思和总结。
具体服务内容	聘前： 前期拜访客户，深度熟悉了解客户的行业、产品及发展阶段，并且沟通人才具体画像需求； 聘中： （1）推荐候选人前先约见候选人，评估其软性、硬性能力以及



	雇佣风险点，帮企业降低用人风险； (2) 协助安排人选与客户面试； (3) 协助企业进行人选背调。 聘后： 人选入职后线下约见人选，线上定期跟进人选融入情况帮助人选成功融入企业；
服务成果	项目于 2023 年 2 月立项，通过深度寻访，推荐 4 人，历时 2 月，成功交付 offer1 人。同时人选入职后帮助人选融入，配合人选在招聘工作上的工作，最后顺利过保。

客户案例六：

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	科技
客户当时的需求	岗位名称：责任中心销售总裁 客户未提供详细的JD信息，主要方向为找华为20级及以上做销售的人才
具体服务内容	聘前： (1) 拜访客户，深度了解客户行业、产品、规模、人员分布、架构以及发展中遇到的问题， (2) 和客户沟通当前发展阶段需要的人才需求； 聘中： (1) 推荐候选人前先约见候选人，评估其软性、硬性能力以及雇佣风险点，帮企业降低用人风险； (2) 协助安排人选与客户面试； (3) 协助企业进行人选背调。 聘后： 人选入职后线下约见人选，线上定期跟进人选融入情况帮助人选成功融入企业；
服务成果	借助公司有庞大的人才数据库，项目于 2023 年 6 月立项，推荐 2 人，7 月成功 offer1 人，在一个多月的时间内，通过深度寻访、吸引转化，实现了快速、精准、高效的完成项目交付。并且提供的人选融入服务顺利人选成功过保。

档案内容更新2024年09月