



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(200041)
 网址：www.zwhrconsulting.com.cn
 所属行业类别：高端人才寻访、出海招聘、领导力与组织发展咨询
 在中国成立日期：1998
 在中国雇员人数：300+

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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	高端人才寻访
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	帮企业招聘股权投资总监岗位（A类），年薪300w，希望人选有过头部券商投行背景+五大咨询公司背景出来的人选，学历C9院校或者QS50，年龄在35岁以内，男性；有过境内外股权投资项目交易结构、行业市场、商业模式、财务估值等进行分析和评估，并设计交易方案，负责投资项目全生命周期管理，追踪投后经营情况、预测达成情况、收益表现及退出进展等事项，参与公司治理工作，对于重大事项进行分析并提出处理方案建议。
具体服务内容	我们通过公司人才库资源以及顾问平时积累的人选，快速从券商+咨询公司背景进行Mapping搜索，找到符合要求人选80+，然后



	从中电话沟通寻访到做境内外股权投资的人选40+, 同时我们做了大量的访谈, 线上线下跟人选沟通, 深度了解确认是否有对投资项目全生命周期管理经验。圈定15位人选符合企业要求。
服务成果	最后找到8位人选愿意考虑这个机会, 进行推荐, 通过前期5轮交叉面试, 最后在3位人选中进行董事长面试, 最终敲定2位人选进行谈薪, 在谈薪过程中, 有1位因为职位诉求没有达成共识, 最后企业选择了另一位合适人选, 在2个月后成功入职。

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	国有
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>招聘岗位: 海外博士、液态锂电技术专家、人工智能研究院AI技术架构</p> <p>1. 岗位一: 客户公司属国企性质, 每年都有博士指标的招聘, base总部潍坊, 针对海外博士企业, 要求海外博士毕业且在海外工作三年及以上或海外博后经验3年及以上, 有计划今年回国的博士, 围绕公司行业相关方向可以因人设岗, 入职后可以申请国家级/市级/省级项目申报。</p> <p>2. 岗位二: 液态锂电属于客户新业务线, 隶属于未来技术研究院, 主要围绕新技术做预研及落地, base总部潍坊, 要求211/985硕士学历, 10年以上行业头部企业工作经验, 近5年有管理20人以上团队的管理经验, 近5年主导2款以上动力电池产品开发闭环流程。</p> <p>3. 岗位三: 人工智能研究院主要孵化人工智能及智能驾驶相关项目, 目前是智能驾驶矿车的项目正在做, 后期还是以非道路车为主, 下一步会扩展到商用车, 矿卡, 港口, 工程机械等场景, base总部潍坊, 要求211/985 硕士5年起推或博士3年起推。了解智能驾驶整车开发流程, 有矿车智能驾驶的车端\云端的开发经验优先。</p>
具体服务内容	<p>1. 岗位一: 在海外QS前200的院校中筛选客户关注的重点专业比较突出的院校, 如: 内燃机、可靠性工程、轮机工程、控制工程、自动化、电化学等相关专业; 累积推荐30名+海外博士/博后人才。</p> <p>2. 岗位二: 第一梯队按照国内市场液态锂电Top前20厂商, 搜索</p>



	<p>摸排负责人及技术总监相关人才， 主要看偏研发中心或毕业院校在偏北方一些的城市重点跟进；第二梯队主要按专业搜寻材料、化工化学、物理等相关专业推荐海外人才，推荐18位头部企业且满足学历经验要求的人选。</p> <p>3. 岗位三：主要寻访第一梯队主要找矿车智能驾驶的车端研发；第二梯队以非道路车智驾相关的研发；第三梯队以智驾乘用车、商业车厂商研发为主。</p>
<p>服务成果</p>	<p>1. 岗位一：推荐固态锂电、内燃机、轮机、电力相关的海外今年预计回国的博士共计10位，有2位offer人选。</p> <p>2. 岗位二：累积推荐18位相关锂电专家人选，有3位offer人选。</p> <p>3. 岗位三：属于新研究院新放出的需求，目前有5位人选在面试流程中。</p>

客户案例三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>出海招聘</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>IT信息技术，半导体及通讯</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>案例一：为企业寻访总部的海外项目业务负责人</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 人选必须有海外政府项目开拓经验； 2. 了解软硬件产品及成套的解决方案销售模式，有千万美金以上的项目落地经验； 3. 有20-30人团队管理经验； 4. 英文可做工作语言。 <p>案例二：为企业寻访海外市场总监</p> <p>海外市场工作经验8年以上，具有全球视野大型出海企业经验。对海外市场活动规划，媒体关系，舆情应急响应，大型国际展会策划，区域赋能等全面的能力要求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>案例一：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 组内开会，划分责任； 2. 分配人员开展企业调研，按业务类型及相关产品罗列对标企



	<p>业； 3. 市场摸索，定位某华某兴海外在职或离职期望回国发展人选。</p> <p>案例二： 接到需求后，进行人才画像定位分析，初步明确搜索策略，搜寻渠道。 其中不断调整搜索方案。力求为客户公司推荐匹配度极高的候选人。</p>
<p>服务成果</p>	<p>案例一： 成功引进海外项目业务负责人 人选背景： 10年+海外政府大企业/能源/互联网行业市场经验，善于攻坚高层客户，带领团队完成销售业绩和战略目标；985/211本硕学历背景；英文可作为工作语言；</p> <p>案例二： 经过4轮面试，3轮薪资方案谈判，充分沟通传递客户和人才的需求，最终成功入职一名人选：10年+海外一线中资出海企业的大区市场总监。</p> <p>加强了客户对我司的信任，且连续几年荣获优秀供应商奖，并在海外营销部门成为核心供应商。</p>

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>出海招聘</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户要求人选是男性，三十五岁以下，本科及以上学历，可以接受在宁波办公，需要人选懂得海外电商平台的运营，且有独立带领团队成功完成品牌跨境出海的操盘经验。后追加要求，人选必须是亚马逊运营，且类目限制在工具品类。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>一开始寻访了4位跨境电商运营的候选人作为初步推荐，客户反馈不合适； 重新寻访挖猎，根据与客户对标企业进行定点挖猎，找到一位能力匹配的人选，但因Base在宁波区域放弃； 再次重新寻访浙江区域内涉及电动工具跨境电商的企业，在宁波当地寻找到一家企业，且与客户公司有合作关系，和客户沟通后没有问题进行Mapping。</p>



服务成果	通过深度Mapping，最终找到一个合适的人选，但人选因为薪资问题比较犹豫。再次与客户做了沟通，深度分析人选匹配度与能力，客户比较满意人选，再次协调双方薪资问题，终达成一致，最后人选成功入职，目前在新公司表现良好。
------	---

档案内容更新2024年09月