

领德管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：领德管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：LHH FESCO

企业常用简称（中文）：领禾管理咨询

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区中山南路589号外企德科大厦5/6层

网址：www.lhhfesco.com

所属行业类别：招聘流程外包、高端人才寻访、出海招聘

在中国成立日期：2021年

在中国雇员人数：300+

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、互联网与游戏业、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）

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	化工与石化
客户当时的需求	该客户加大了在中国的业务布局和投资，并致力于实现制胜2020年代目标性增长的目标。由于在未来较长时间内有持续的大规模招聘需求，他们需要有一个坚实专业的RPO招聘伙伴协助其提供定制化的招聘解决方案，为公司提供完整的招聘服务，输送不同级别和不同职能的岗位人才。
具体服务内容	在过去三年中，客户选择 LHH FESCO作为战略合作伙伴，共同完成优化招聘流程，LHH FESCO也提供了更专业优质的整体招聘解



	决方案，与客户方一同从不同维度优化招聘流程和招聘相关的项目转变： - 合作模式的转变 2021年，我们与该客户的合作基于 RPO sourcing 模式（包括JC和MC招聘），涵盖5个不同部门。 2022 年 1 月，我们启动了全新的RPO end-to-end 的模式。LHH FESCO的现场招聘人员作为JC级职位提供端对端的招聘服务，全流程负责JC职级的职位招聘。同时支持MC职级的sourcing。 2024年开始，新的HR三支柱体系建立后，LHH FESCO的驻场人员将代表客户中国招聘团队负责中国区域JC&MC职级的端对端招聘 - 校招和雇主品牌 - 全面参与到校招的流程中（前期校招项目设计，简历筛选，校招群面，录用流程），同时端对端负责实习生招聘。 - 从雇主品牌，人才发展角度，扩大年轻人才的储备和宣传，打造潜在人员的职业发展。 - 维护并扩大候选人人才库 - 使用并维护目前系统人才库，帮助减少招聘成本；搭建目标候选人人才库，提升人才服务的体验。 - 促进内部员工的多元化发展，从不同的维度了解客户，深入客户。 - 执行并支持短期大量招聘项目 - 针对固定周期内，客户因业务扩张产生的较大量的职位需求，LHH FESCO提供了相关专业领域的驻场招聘顾问，更好地协助客户一起完成招聘任务。
服务成果	- 三年中平均每年协助该客户完成超300个全职岗位的招聘，以及超150个实习生招聘量； 100%达成项目KPI的指标，同时得到了客户方HR和业务部门的认可和褒奖。 2023年获得该客户方授予的唯一一家“HR战略伙伴”的奖项

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	化工与石化
客户当时的需求	提升招聘效能是客户一直以来的目标，他们希望借由新的服务商规范RPO招聘流程，协助他们制定系统化的招聘策略从而提升招聘效率和质量。起初，该客户仅有一个事业群的RPO招聘需求，之后扩张到多个事业群的招聘需求。



具体服务内容	针对客户的需求，结合丰富的行业经验，我们助力客户人才梯队的快速搭建，涵盖至少3个事业群，不同区域的销售、市场推广、工程师等职能： 1. 优化RPO招聘流程，提供端到端的RPO服务： ● 经过与客户方多次深入的交流，我们梳理并优化了现有RPO招聘流程，去掉多余的步骤并明确阶段性的KPI ● 从驻场HR接收到招聘需求、筛选简历、面试等，再到候选人正式入职，我们提供端到端的全流程服务，缩短平均招聘周期 ● 打通向上反馈通道，有效提升客户区域分公司与总公司的内部沟通效率 2. 专业的招聘团队满足客户多部门多岗位的招聘需求： ● 由于客户不同事业群均有招聘不同岗位的需求，且对人选的筛选要求非常高。基于此，我们的驻场HR依据不同岗位的能力要求分别绘制人才画像，依托丰富的人才库和人脉迅速为客户寻觅合适的优秀人才。当遇到现有人才库中没有合适人选的情况下，我们会将搜寻范围扩张到全国，高效地达成招聘任务。
服务成果	● 截止2023年年底，在6个月的时间里，我们总共为该客户不同的事业群输送了超70多名优秀人才 ● 100%达成客户的KPI指标，并得到来自客户HR以及业务部门的首肯 ● 全流程的招聘服务不仅为客户缩短了招聘周期，同时也进一步减少了企业的时间和招聘成本

客户案例三：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	一开始，客户并没有比较明确的人才招聘需求。然而，通过我们对客户竞争对手在海外市场发展及人员增长动向的敏锐观察，结合客户方当下的人员配置和业务发展趋势，主动出击，为客户规划了一整套人才招聘策略及方案。
具体服务内容	在过去的三年中，作为该客户人才寻聘的战略合作伙伴，我们根据客户方



	不同阶段对于不同类型人才的需求，制定了不同阶段的寻聘方向、人才画像等，为客户提供了“一站式招聘服务”，加速了客户整体业务的发展。 1. 一站式招聘服务：覆盖招聘的前、中、后阶段，我们为客户提供从海外人才画像梳理、人才搜寻、面试安排及反馈、薪酬谈判、人选入职等一站式招聘服务； 2. 深入了解客户，精准梳理人才画像：经与客户方的多次深入沟通后，我们对其近三年的战略规划、业务逻辑等有了深层次的了解，并对此进行精准化的海外人才画像梳理，与用人经理对齐并确认人才画像； 3. 海外人才资源库+人才盘点双管齐下：依托出海团队已有的海外人才资源库，专项顾问迅速锁定多名符合客户核心招聘要求的候选人，同时也积极对目前市场人选进行盘点（包括但不限于整体电话/视频/见面沟通，深挖背景和动机，薪酬谈判等），短时间内为客户高效地提供首批筛选名单； 4. 协助客户制定有竞争力的薪酬福利架构：针对客户方对海外薪资结构不明了的痛点，我们与当地分公司的同事积极合作，收集并整理了客户行业的海外薪酬指南，给到客户方参考，并积极协助其进行薪酬谈判； 5. 跨文化差异辅导：梳理当地的招工法律法规、招聘流程等内容给到客户方，并对其进行一对一的跨文化差异辅导，帮助其理解当地市场不同的职场文化、员工习惯等事宜，从而拉近雇佣双方的距离，帮助客户企业建立符合目标市场的企业文化。
服务成果	2023年，在业务端口，我们成功帮助该名客户方在不同中高端职位上招聘5人（招聘周期在30-60天）。 于企业而言，以上候选人在入职后表现优异，凭借丰富的行业经验，带领团队促进客户业务在海外市场的快速发展。 于个人而言，人选在职业发展的关键节点获得了更广阔的职业发展前景和富有市场竞争力的薪资，无疑是一种双赢。

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	互联网与游戏业
客户当时的需求	该客户的新业务需招聘一位外派东南亚的中国高管，帮助他们从0-1拓展东南亚业务、搭建东南亚团队。因客户对于海外人才市场不够了解，需要熟悉当地市场的寻猎团队为其绘制人才地图，



	迅速招募到符合要求的高管人选。
具体服务内容	1. 专业团队助客户明确人才画像：由有着丰富海外外派人员招聘经验的顾问组成专项小组。招聘顾问经过多次与客户的深入沟通，为其绘制目标人才地图并明确人才画像； 2. 制定定制化的招聘策略：依托顾问团队对新加坡海外市场的研究及上述人才画像，我们为客户制定了一套“强对标，精搜寻”的招聘策略，招聘效率大大提升： 1) 根据客户的业务方向，专项小组通过定向mapping，充分了解竞争对手公司的情况，包括但不限于组织架构、薪酬水平、发展方向等，快速锁定对标公司候选人，并与HR及用人部门拉齐信息； 2) 针对人才画像进行定向寻访，提炼客户企业的优势及岗位吸引点，深度挖掘适配候选人。 3. 全流程跟进：从前期人才搜寻，中期面试，到后期入职跟踪，招聘团队始终与候选人及客户保持紧密联系，推进整体项目的实施。
服务成果	目前客户的海外业务已经在该候选人的带领下稳中有升的发展。依托丰富的互联网行业经验，该名候选人在短期内搭建了一个3-5人的高精尖商务团队，使得客户在东南亚市场的业务从0-1，向着1-100飞速发展。这对于客户和候选人来讲都是双赢的结果。我们也获得了该客户的褒奖和信任，搭建起长期合作伙伴的联系。

档案内容更新2024年09月