



上海德筑企业管理有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海德筑企业管理有限公司

企业常用简称（英文）：CGL

企业常用简称（中文）：德筑

所属国家：中国

中国总部地址：上海市静安区南京西路1266号恒隆二期2801室

网址：www.wearecl.com

所属行业类别：测评解决方案、高端人才寻访、出海招聘

在中国成立日期：2018.1

在中国雇员人数：500+

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、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	
客户当时的需求	需要一个增长的负责人，希望候选人拥有美国名校毕业的背景，这不仅代表了他们接受过高质量的教育，也意味着他会具备国际视野，能够理解不同文化和市场的运作方式，以及如何在这些环境中寻找增长机会。同时，尽管具有国际视野至关重要，但候选人还需要能够将这些知识应用到本土市场，理解本土消费者的需求，以及如何在本土文化和商业环境中实施有效的增长策略。
具体服务内容	在深入分析客户需求和市场现状后，我们发现目标人才库的存量并不如预期，许多具备所需特质的候选人在当前职位上表现稳



	定，不太愿意轻易变动。为了应对这一挑战，我们计划调整招聘策略，以更精准地定位并吸引合适的人才。我们将重新定义人才画像，不仅关注硬性技能和经验，还要重视候选人的软技能，如团队合作、沟通能力和解决问题的能力。此外，鉴于客户的性质，我们将特别寻找具备冒险和创新精神的人才，他们愿意接受挑战并寻求创新解决方案，这将有助于公司在竞争激烈的市场中保持领先。
服务成果	通过1个多月的时间，我们通过深入理解客户需求和定制化的人才搜索策略，成功地为客户端找到了一位符合理想画像的候选人。这位候选人不仅在专业技能上无可挑剔，而且在团队合作、创新思维和领导力等方面也表现出色。他加入后，通过优化用户体验、改进产品功能和提升客户服务，显著提高了用户的满意度和忠诚度，从而带来了用户留存率的大幅提升。同时，他利用深厚的市场洞察力和创新思维，帮助公司开发了新的营销策略和销售渠道，实现了转化率的显著提升，达到了指数级增长。

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	
客户当时的需求	客户作为一家专注于智能科技领域的创新企业，在四快速发展过程中，面临了多方面的人才挑战。公司对于关键职位的需求非常明确，旨在寻找能够推动技术创新、加强政府关系、并优化企业架构的高端人才。特别是在政府关系、技术研发和系统架构等关键领域，客户需要那些不仅具备深厚专业知识，而且能够迅速适应公司文化、推动团队合作和创新的领导者。
具体服务内容	根针对客户的招聘需求，我们提供了一套全面的招聘服务方案。服务涵盖了从定制化人才搜索策略的制定，深入市场调研以掌握行业趋势，到候选人的专业技能、工作经验和领导潜力的全面评估。我们通过多轮面试和筛选，确保候选人不仅在专业上符合要求，而且在文化适应性上也能与公司价值观相契合。此外，我们还提供了文化适应性咨询，帮助候选人更好地融入公司文化，并与候选人共同规划其在公司的长期职业发展路径，确保其个人职业目标与公司发展同步。
服务成果	帮助客户成功招募了13个关键职位的人才，显著加强了公司在政府关系、技术研发和企业架构等方面的实力。新任政府关系VP建立了稳固的政府沟通渠道，为公司赢得了政策支持和资源。技术研发团队在新成员的推动下，实现了多项技术创新，增强了市场竞争力。资深架构师对技术架构进行了优化，提升了系统的稳定性和扩展性。这些新成员的加入，不仅提升了公司的业务能力，还强化了团队文化，促进了合作和创新，为公司的持续发展和市场领导地位的巩固做出了重要贡献。



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	
客户当时的需求	客户 2022 年的重点目标是国际化扩张，其中拉丁美洲是最为核心的市场目标。但是客户在巴西等国面临非常强的政府法规监管，因此需要一个政府关系总监，负责拉丁美洲的各国政府事务，尤其需要对接巴西政府。帮助客户与巴西各级政府搭建联络渠道，并在舆情事件出现时维护公司权益。
具体服务内容	根据客户需求，第一步是拆解人物画像，候选人需要熟悉巴西中央政府与地方政府工作，熟悉巴西对于科技行业的相关法规，并且对于拉美其他国家的政府关系也有深入了解，最好曾是前政府官员。第二步是执行寻访方案，我们动用了互联网公开渠道，以及巴西的人脉储备进行转推荐，先后给客户推荐了十二位优势各不相同的候选人进行面试。
服务成果	经过2个月的寻访以及六轮面试，客户决定雇佣候选人 Wanderley。他是巴西人，曾在地方政府与全国议会担任公务员，之后进入世界五百强企业从事政府关系工作。并曾主导了 Facebook 进入巴西的全流程，曾担任美国商会在巴西的战略顾问，熟悉巴西各级政府对于科技公司的法规要求，并有丰富的社交媒体企业危机公关经验。入职后负责客户整个拉美地区的政府关系，工作至今。

客户案例四：

所提供的服务类别	出海招聘
客户公司性质	合资
客户公司行业	
客户当时的需求	客户，中国知名汽车制造商，已进军欧洲市场，重点推广其 WEY 和欧拉品牌。为了支持这一战略扩张，公司在德国慕尼黑设立了办公室，并正在寻找一位欧洲区人力资源总监（HRD）来统筹欧洲业务的人力资源管理。 理想的HRD候选人将负责制定和执行人才战略，确保客户能够在欧洲吸引和保留顶尖人才。该职位要求候选人熟悉欧洲劳动法和多元文化，具备强大的领导力和沟通技巧，能够建立高效团队并推动公司文化。此外，HRD将参与公司长期发展规划，确保人力资源战略与公司整体目标一致，并适应市场变化，支持客户在欧洲市场的持续增长和品牌建设。



具体服务内容	在帮助客户寻找欧洲区人力资源总监（HRD）的过程中，我们推荐了10几个不同背景的候选人同时结合客户总部的管理需求，最终决定将招聘焦点对准在德国有丰富经验的华人HR高管。这些候选人不仅对德国的商业环境和法规有深刻理解，而且由于其文化背景，更能把握客户的企业文化和价值观，有助于公司在欧洲市场的文化融合和管理实践的本土化。
服务成果	经过六个月的严格筛选，最终帮客户成功招聘到了一位理想的欧洲区人力资源总监（HRD）。这位候选人在中国的外资500强企业从基层HR晋升至HR总监，拥有消费品和医疗器械行业的2B和2C业务经验。随后，他在欧洲工作六年，负责整个欧洲区的HR工作，积累了丰富的跨文化管理和多国工作经验，尤其熟悉德国的工会情况。他以中文为母语，同时精通英语和德语，具备强大的语言沟通能力。这位候选人的加入，将为客户在欧洲市场的人力资源管理和文化融合带来显著的推动作用，助力公司实现业务的持续发展和成功。

档案内容更新2024年09月