

Horizons 新视野数字科技

企业详情

企业官方注册名称: Horizons 新视野数字科技

企业常用简称 (英文): Horizons

企业常用简称 (中文): Horizons 新视野

所属国家: 中国

中国总部地址: 上海市静安区天目西路街道裕通路 100 号宝矿洲际商务中心 33 楼 3302 单元

网址: <https://joinhorizons.cn/>

所属行业类别: 招聘流程外包、灵活用工 (白领岗位)、出海招聘

在中国成立日期: 2018

在中国雇员人数: 180+

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、机械制造、专业性服务 (如法律, 公关, 教育等)

2、曾服务过的客户案例

客户案例一 :

所提供的服务类别	出海招聘
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	客户在格鲁吉亚扩展业务时, 急需一位具有丰富销售经验的销售经理, 来推动产品的市场推广并维护重要客户关系。因此, 客户希望找到一位具有团队合作精神和较强的跨文化适应能力的销售人才, 以便更好地与总部以及其他地区团队进行协作。同时, 客户也在积极开拓格鲁吉亚市场, 希望找到一站式的招聘解决方案, 以确保能迅速有效地将人才落地并推动当地业务的增长。



具体服务内容	针对客户的需求, Horizons 团队首先进行了详细的需求分析, 明确了客户对岗位候选人的专业背景、经验要求及个人素质等方面的具体期望。随后, Horizons 根据这些要求, 在本地人才市场中积极寻找合适的候选人, 并通过严格的筛选和面试程序, 确保候选人不仅符合岗位要求, 还能融入客户的企业文化。此外, Horizons 还为客户提供了一项全面的当地市场薪酬水平分析, 帮助客户制定具有竞争力的薪酬方案, 确保能够用合理的薪酬体系吸引并留住优秀的销售人才。Horizons 借助在格鲁吉亚的本地人才库及招聘网络, 为客户提供海外招聘服务, 成功完成了销售岗位的合规雇佣与交付。
服务成果	通过 Horizons 的专业招聘服务, 客户成功在一个月内招聘并成功入职了一位经验丰富、具备市场评估和开拓能力的销售经理。我们的专业团队不仅确保了雇佣过程的合规性, 还通过高效的雇佣外包服务帮助客户在格鲁吉亚市场实现了人才的顺利落地。从人才筛选, 面试组织到 offer 发放, 以及最后的入职, Horizons 新视野团队全程协助客户降低了雇佣风险、节省了招聘时间和成本。客户对 Horizons 提供的服务表示高度满意, 认为通过该次合作, 他们不仅成功招聘到了理想的人才, 还获得了关于当地市场的有价值的洞察, 为未来的业务扩展奠定了坚实基础。

客户案例二:

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	客户在扩大欧洲市场的业务时, 急需在英国伦敦招聘一名销售经理。客户要求该岗位的人选不仅要具备深厚的销售经验, 特别是在高端设备或技术产品领域的销售背景。此外, 客户要求此岗位的人选不仅能够拓展市场, 还需要具备建立长期客户关系的能力, 快速推动公司的品牌影响力。由于市场竞争激烈, 客户对候选人的能力和经验要求十分严格, 希望通过精准的招聘服务寻找最合适的人选。
具体服务内容	Horizons 通过自身深耕欧洲人力市场的丰富经验, 深入沟通了解了客户的业务需求, 为客户提供量身定制的招聘方案。我们的专业团队通过在本地市场的精准定位, 筛选出符合条件的候选人, 并进行了严格的面试和评估。为了帮助客户制定具有竞争力的薪酬方案, Horizons 还提供了关于伦敦市场的薪酬分析和行业



	竞争状况的详细报告。最终，通过 Horizons 新视野的海外人才库网络与本地 HR 及法务团队的支持，客户成功完成了销售经理岗位的合规雇佣，确保招聘和雇佣过程符合英国当地的劳动法规及规定。
服务成果	通过 Horizons 的专业招聘服务，客户在英国伦敦成功招聘到了符合要求的销售经理，候选人不仅具备丰富的销售经验，还能快速适应当地市场环境并建立了有效的客户关系。在招聘过程中，Horizons 不仅提供了全面的市场分析，还为客户制定了个性化的招聘策略，确保候选人具备所需的行业经验和专业能力。最终，合适的人选顺利入职，推动了客户在伦敦市场的业务发展，实现了招聘目标，并增强了公司的人力资源竞争力。

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	机械制造
客户当时的需求	客户在扩展其业务至印尼市场时，急需一名具备丰富行业经验、领导能力强且能够推动销售团队发展的销售总监。由于印尼市场的特殊性和业务的复杂性，客户对候选人的要求非常高，不仅要求其在智能设备行业内有扎实的背景，还需要拥有本地市场的深入了解以及跨文化沟通的能力。此外，候选人需要具备强大的战略眼光和执行力，以便能够带领团队在竞争激烈的市场中脱颖而出。因此，招聘的任务具备高度紧迫性和重要性。
具体服务内容	为了满足客户的需求，Horizons首先与客户进行了多轮沟通，深入了解公司文化、岗位职责以及市场定位，确保精准把握需求。随后，Horizons进行了详细的市场调研，分析了印尼市场上潜在的销售总监候选人来源和竞争情况。根据这些信息，Horizons制定了针对性的招聘计划，并启动了全方位的候选人筛选程序，包括在印尼本地的广泛网络和人才库中寻找合适的人选。由于此次招聘较为紧急，Horizons不仅通过传统的招聘渠道，如职位发布、猎头推荐，还利用了社交媒体和行业相关平台，扩大了候选人的来源范围。最终，Horizons于一个月内按照客户的要求找到了合适的人选。



服务成果

在仅仅一个月的时间里，Horizons成功地为客户交付了一位符合要求的销售总监候选人。这位候选人不仅拥有十年以上的智能设备行业经验，还在印尼本地市场有着深厚的客户网络和行业资源。他的领导力和战略规划能力也得到了客户的高度认可。最终，销售总监成功入职后，迅速适应了公司文化和业务需求，帮助客户在印尼市场的销售团队建立了更强的执行力和市场拓展能力。通过这一招聘项目，Horizons不仅为客户提供了精准的岗位匹配，还帮助其加速了在印尼市场的布局，推动了公司业务的持续增长。

档案内容更新2025年09月