

中国招聘与任用 供应商档案

万宝瑞华人才管理咨询（上海）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：万宝瑞华人才管理咨询（上海）有限公司

企业常用简称（英文）：Experis

企业常用简称（中文）：万宝瑞华

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东南路999号新梅联合广场A座38楼

网址：www.manpowergrc.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：1997

在中国雇员人数：55300

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、汽车及零部件、机械制造、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	出海招聘
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	<p>该客户为深交所上市企业，提供端云一体的汽车电子软件全域开发服务和全栈解决方案，涵盖智能座舱、智能驾驶、智能车云、新能源及数字地图等多个领域。</p> <p>近年，公司开启“全球化”战略，积极开拓欧洲、北美市场，深入参与全球汽车产业链变革，探索更广阔的市场机会。需要在德国招聘一位国家经理，要求拥有复合技术能力、战略管理能力、推广能力。</p> <p>项目难点：</p> <p>1. 人才要求高</p> <p>作为国际经理，要求人才具有复合型能；对企业在德国的新能源技</p>



	<p>术企业发展有洞察与见解；对接过德国头部车企，拥有推广经验与资源。</p> <p>能力：要求技术出身，拥有业务推广资源与能力，卓越的战略能力、管理能力</p> <p>2. 客户招聘思路错位</p> <p>客户盲目青睐“大厂”员工，但大厂员工并不具备客户需要的复合型资源与能力，导致招聘一度进入瓶颈。</p> <p>3. 人才寻访难</p> <p>海外岗位招聘存在石沉大海现象，传统招聘渠道如领英，如果岗位不能打动候选人，则容易石沉大海。</p>
具体服务内容	<p>1. 海量筛选候选人</p> <p>放大人才筛选量，通过领英等各类渠道，浏览超 500 份简历，按照 10 选 1、5 选 1 的比例，逐轮选拔，逐步缩小人才范围至 10 人。</p> <p>2. 精细化人才选拔，优中选优</p> <p>定位技术能力：首先确定客户在德国将开展的业务主要为智能驾驶、新能源、自动驾驶、数字地图、智能云车。在海选人才时，定位拥有多项技术能力的人才。</p> <p>定位业务资源：优选对接过大众、奥迪等一线车企，拥有将产品推进一线车企的资源与能力。</p> <p>定位战略与业务推广能力：在将人才推举至客户前，万宝盛华人才寻猎团队首先会与候选人进行深入沟通，面试候选人对德国智能汽车的洞察与业务规划，是否成熟完善。</p> <p>3. 使用个性化话术与职业生涯建立，打动候选人</p> <p>对符合条件的候选人，根据其简历、揣摩其职业生涯发展目标与卡点，设计个性化话术打动人选。</p> <p>4. 调整客户寻猎思路</p> <p>根据能力及资源定位，顾问在乙方定位到多位合适的候选人。但客户偏好大厂背景人选，但与其岗位本质需求不符，顾问通过深入的岗位分析与人选对比，逐步调整、完善客户的寻猎思路。</p>
服务成果	<p>通过海外寻猎咨询，以及对多位人才的推荐与胜任力评估，万宝盛华扭转了客户的寻猎思路。并且，顺利在汽车行业乙方定位到一位拥有多项技术能力、丰富业务资源、与完善战略规划的人才，成功入职。该人才拥有的经验与能力覆盖客户 75% 的业务范围，其资源范围也远超客户预期。</p>

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	机械制造

客户当时的需求	<p>客户是国内工程机械龙头企业，行业地位非常突出，多次荣获福布斯全球企业500强、福布斯最佳雇主、财富最受赞赏的中国公司、中国首家“破千亿”的工程机械企业等荣誉。</p> <p>出海浪潮下，客户积极布局，计划在多国启动高管及营销销售人才招聘，推动战略落地。到2024年上半年，客户海外销售收入达235.42亿元，同比增长4.79%，海外收入占主营业务收入比重提升至62.23%。</p> <p>项目难点：</p> <ol style="list-style-type: none">地区多，差异大 客户需在全球多个国家和地区招聘，然而，海外多国的招聘横跨不同经验与文化背景，市场结构以及人才情况差异显著。在部分发展中国家及地区，当地产业成熟度欠佳，难以培养出符合要求的人才，就会面临无人可选的困境。岗位类型多，职级跨度大 岗位类型多，涉及市场销售类、机械技术类、管理类等多种岗位。岗位级别梯度大，含C-level级别、中层、也有大量一线骨干员工。以上每种岗位、级别的招聘方法皆不同。人才要求高 客户在国内属龙头，用人标准极高，此要求移植到海外，难免与当地就业文化不符，如年龄、学历、入职后的业绩承诺等。
具体服务内容	<p>万宝盛华迅速抽调各部门精干力量，组成专项服务团队，为客户定制招聘方案：</p> <ol style="list-style-type: none">1) 万宝盛华在客户规划出海初期迅速介入，抽调资深顾问，分析客户出海业务与招聘需求，主动提供招聘咨询与规划。2) 针对岗位多、寻猎挑战大的困境，对海外工程和机械行业进行深入调研，摸排人才分布的地区和企业，作为挖猎“资源池”，同时列出清单，制定挖猎路线。一旦客户开放岗位，就能更迅速地定位、挖猎人才。3) 面对客户招聘标准高及业绩要求高的挑战，万宝盛华海外寻猎顾问迎难而上、采取行动。其一，优先筛选对中国企业工作模式和文化较为熟悉的人选。这类人才熟知中企快节奏文化，能够快速融入团队并高效开展工作。其二，重点关注那些对职业发展满怀热忱、渴望挑战的高潜力人才。他们不仅自身能成为优质的人才资源，还能凭借自身人脉，介绍同类人才，助力万宝盛华扩充海外人才池，打开局面。
服务成果	<p>万宝盛华为客户在海外多国成功推荐高管，组建出海市场、销售团队，赋能客户出海战略落地。</p> <p>俄罗斯——销售总监、运营副总经理</p> <p>印度——金融总经理</p> <p>巴西——金融项目总经理、泵路自营项目总经理</p>

档案内容更新2025年09月