

上海世智人力资源有限公司

企业详情

企业官方注册名称: 上海世智人力资源有限公司

企业常用简称 (英文): SGET

企业常用简称 (中文): 世智人力

所属国家: 中国

中国总部地址: 上海市闵行区申昆路 2377 号 4 框 901-3393 室

网址: evali@sgetgroup.com

所属行业类别: 测评解决方案、招聘流程外包、灵活用工 (服务业)、灵活用工 (制造业蓝领岗位)、灵活用工 (白领岗位)、招聘技术 (除招聘管理系统外)、招聘管理系统、高端人才寻访、雇主品牌、出海招聘

在中国成立日期: 2017-10-23

在中国雇员人数: 50

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、互联网与游戏业、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	
客户当时的需求	客户作为知名地板企业, 欲拓展美国西部业务, 现求聘美国西部销售总监。要求候选人不限国籍, 英语良好, 熟悉当地同行业市场, 有销售渠道与客户资源。望世智服务组织专项会议, 明确需求, 梳理流程, 制定手册。通过合适渠道搜寻候选人, 安排远程面试, 以数据导向满足需求, 同时关注市场行情, 找到高匹配度人才。



具体服务内容	企业招聘美国西部销售总监提供全面服务。首先，组织企业 HR 及需求部门召开专项会议，汇总岗位需求，深入了解对标企业、构建人才画像、明确职位关注点，同时梳理招聘流程、反馈时间节点，罗列候选人常见问题并确定薪酬结构，形成书面招聘手册。然后，通过精准渠道搜寻合适候选人，安排远程面试，保障简历与面试数量，以数据驱动招聘结果，满足企业当下需求，助力企业成功招募到适配人才。
服务成果	地板企业招聘美国西部销售总监成效显著。通过组织专项会议，精准明确岗位需求，形成完备书面招聘手册。在实施招聘阶段，经合适渠道积极搜寻，安排远程面试，确保充足简历与面试量。最终面试 20 余人，成功筛选出 4 名通过面试者，其中 2 人顺利报到入职。同时，借助与候选人沟通及数据汇总，深入了解当地市场行情，助力企业及时调整策略，成功挖掘出与企业适配度极高的人才，有力推动企业海外业务拓展。

客户案例二：

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	<p>客户作为拓展北美市场的中资企业，需在美紧急配置高管岗位，核心诉求包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 突破身份限制：在美无实体公司且缺乏H-1B签证配额情况下，需30天内招募具备亚太业务经验的高管，候选人国籍不限但需合法在美工作 合规性保障：解决外籍员工跨境派遣第三国的劳动法适配问题（中国母公司→美国岗位→东南亚业务管辖） 文化融合需求：候选人需同时理解中资企业决策机制与北美市场规则，降低管理摩擦成本 成本可控性：避免因签证办理延迟产生空岗损失（预估月均机会成本\$8.7万）
具体服务内容	<p>1. 岗位设计创新： 将岗位性质定义为「战略顾问」，规避美国对全职高管职位的劳工证（PERM）审查要求 植入「30%绩效与东南亚市场开拓挂钩」的薪酬条款，匹配第三国外派特性</p> <p>2. 签证路径重构： 激活E-3签证条款：针对澳洲公民的专属工作许可（年度配额10,500个，实际使用率不足40%） 72小时完成「雇主信息备案→DS-160表提交→面签辅导」全流程</p> <p>3. 风险管控体系： 建立三重合规审查机制：美国移民法第214(b)条款审查 + 中国</p>



	<p>《对外劳务合作管理条例》备案 + 东南亚业务国劳动法冲突检测 制作《跨文化管理手册》: 标注12个中美决策差异点 (如中国「请示制度」与北美「授权文化」冲突场景)</p> <p>4. 人才池激活: 筛选在美外籍人才数据库 (重点关注L-1签证持有者、OPT过渡期留学生) 定向联系澳洲商会北美分会, 锁定具备东南亚能源行业经验的候选人</p>
服务成果	<p>1. 招聘时效突破: 21天完成从需求确认到候选人入职 (对比传统路径缩短67%) E-3签证面签一次通过 (历史通过率78. 3%)</p> <p>2. 成本优化显著: 节省H-1B加急费用 (2,500) 及PERM申请成本 (12,000起) 通过顾问合同模式降低雇主税负34%</p> <p>3. 合规价值沉淀: 输出《美澳中三国用工合规对照表》, 涵盖37项关键风险点 建立跨境用工「红黄绿灯」预警机制 (触发东南亚劳工法冲突时自动警报)</p> <p>4. 商业延伸效应: 候选人J在入职90天内促成菲律宾\$370万光伏项目签约 该案例成为客户内部跨境用工标准化模板, 复用至加拿大及墨西哥市场拓展</p>

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	企业招聘项目经理, 核诉求如下: 专业需为医学 / 生物类, 学历达硕博层次, 限定来自特定国家, 这些条件相互叠加, 致使符合要求的人才资源极为有限, 人才储备池既小又隐蔽, 极大增加了招聘难度, 对精准筛选与匹配人才提出了更高挑战。
具体服务内容	世智人力为企业提供了全方位招聘服务。首先, 与企业深入沟通, 精准把握招聘要求; 随后展开招聘宣传, 拓宽人才获取渠道, 广泛收集简历并进行细致筛选。同时, 积极与候选人沟通, 确保其清晰了解岗位信息并做好入职准备。在服务效率上, 世智一周内即向企业推荐 3 份简历, 紧接着在两周内配合完成三人的面试工作, 最终于 6 月初顺利向一名候选人发放 offer, 高效推进招聘流程, 助力企业完成人才录用, 展现了专业的招聘服务能力与高效的执行效率。
服务成果	世智人力注重来华留学生简历库建设, 自两年前便持续积累相关简历, 挖掘学生亮点并拓展微信公众号粉丝。这使其在招聘需求发布时, 既能快速按标签精准匹配人才, 又能源源不断获取新简



历。同时，强化招聘全流程跟进，密切关注人才在各阶段的状况并主动提供帮助，兼顾企业用工合规及跨文化沟通等潜在问题。尤其在候选人临近获得 offer 时，积极协调工作签证事宜，联动深圳外籍签证服务机构作为后备，全方位保障招聘工作顺畅推进与后续稳定。

档案内容更新2025年09月