



人瑞人才科技集团有限公司

企业详情

企业官方注册名称：人瑞人才科技集团有限公司
企业常用简称（英文）：RHR
企业常用简称（中文）：人瑞人才
所属国家：中国
中国总部地址：上海市普济路88号静安国际中心B座17楼
网址：<https://www.renruihir.com/index>
所属行业类别：招聘流程外包、灵活用工（服务业）、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、出海招聘
在中国成立日期：2010
在中国雇员人数：1000+

业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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	外商独资
客户公司行业	
客户当时的需求	<p>客户是集客车的开发、制造和销售为一体的大型制造业企业，其产品出口到全球多个国家和地区，在欧洲、亚洲、非洲、南美洲等地区都有广泛的用户群体。</p> <p>客户于24年上半年接到了俄罗斯及中亚各国的政府订单，随着业务量增加需要快速配置在意大利、英国、俄罗斯等国家的维修团队以及销售团队。</p> <p>在需求初期，客户主要面临的主要痛点包括在欧洲市场渠道难题、语言障碍、沟通效率低下以及不熟悉与当地人谈薪和发offer流程的挑战。</p>



具体服务内容	鉴于客户面临的痛点和紧迫的项目周期，我司为客户在意大利、英国、俄罗斯等国家，提供维修工程师及销售人员的招聘服务。维修工程师岗位HC 12人，要求在每次需求释放后的1.5月内完成交付。 销售岗位HC 8人，要求在每次需求释放后的2周内完成交付。
服务成果	最终我方招聘团队以较好的交付成果完成本项目。 维修工程师的招聘难度较高，但招聘团队推荐份54份简历，面试29人，offer11人，最终以1.5个月内为客户招聘8位维修工程师入职，占客户的交付占比75%。 销售岗位招聘团队推荐27份建立，面试15人，offer5人，最终以2周内为客户招聘4位销售入职，占客户的交付占比50%

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	
客户当时的需求	客户主要面向医疗健康领域，提供定制化专属智能设备，是医疗器械制造整体解决方案提供商和医疗器械产业服务商。公司规模涵盖研发及制造，研发设在珠海、深圳，在华东、华北均有业务驻点，在美国、马来西亚有分设机构对应海外业务。 客户在马来西亚需要招聘现场应用工程师、PLC工程师、视觉工程师，客户面临的主要痛点在于当地华人简历少、当地供应商简历提供速度缓慢、简历精准度低等问题。
具体服务内容	鉴于客户面临的痛点和当地存在的现实挑战，我司为客户提供马来西亚本地的招聘服务。 现场应用工程师 HC 25人，要求每次需求释放后2周内完成交付。 PLC工程师、视觉工程师 HC共5人，要求每次需求释放后1个月内完成交付。
服务成果	现场应用工程师岗位，招聘团队推荐116人，面试53人，offer31人，最终以2周内入职22人，占客户交付占比88% PLC工程师、视觉工程师岗位，招聘团队推荐24人，面试18人，offer5人，最终以1个月内入职4位PLC/视觉工程师，占客户交付占比100%

客户案例三：

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
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	Z公司是数字化内容行业中的领头企业，自2012年成立后，发展态势及其迅猛。2016年，Z公司推出一款短视频社交软件，迅速在年



	<p>轻人群里中流行，且受众群体不断扩大。在大流量的趋势下，后台审核人员需求量暴增。</p> <p>Z公司自建的内容质量安全中心在岗人员无法跟上前端内容安全审核的需求量。2017年，Z公司多内容产品齐头并进快速发展，需要快速扩建内容安全团队，但自身的HR团队规模本身也在成长期，更多的精力需要投入到核心业务的发展中，人手缺乏及批量人员招聘及管理经验的缺失一定程度影响了自建中心的进程。需要经验更丰富的专业团队协助完成团队搭建、员工管理及各类文化建设等工作。</p>
具体服务内容	<p>在搭建团队的同时，人瑞根据Z公司情况梳理了整套人事SOP管理流程，不断更新及完善了56套基础人事服务流程，在各地建立人力服务间，为员工提供随时咨询答疑服务，增强员工体验，为人事基础服务提供了有效保障。随着中心人数不断增加，人瑞的团队的服务内容从基础人事服务向HRBP工作转移，更多关注人员的留存、文化融入及组织发展助力等工作，真正支持于业务发展，做懂业务与HR的合作伙伴。</p> <p>流失管控部分，自合作以来，整体月均流失率维持在4%左右，多个月流失率未超过2%。人瑞驻场BP一方面根据人瑞标准化的面谈工具进行例行的访谈，了解员工在不同在岗阶段，不同业务场景下的问题，并及时解决员工问题，同时通过总结分析生成相应的流失分析数据反馈至企业BP及业务；另外一方面，也基于每个中心业务不同发展阶段定制化的设计员工访谈计划进行流失管控，与企业共同探讨改善建议及管控策略，共同协作进行员工维稳。</p> <p>在文化建设上，人瑞通过针对性的活动将企业文化渗透到员工工作中，包括贴近企业文化及业务日历的各类活动如有奖竞答、嘉年华等，及特色员工关怀活动如健康知识讲座及中医问诊等，同时也搭建了员工心声反馈平台，快速及时了解员工情绪及状态。</p> <p>在组织发展支持部分，人瑞支持部分基地搭建胜任力模型、同时也提过员工能力访谈设计提升计划，同时配套提供了人瑞学院的管理体系课程，例如帮助面试官提升候选人筛选能力及基层管理人员管理能力提升培训等。</p>
服务成果	<p>2017年下半年人瑞公司与Z公司开始了在新城市有关内容质量安全人员的人力资源外包服务，随后协助Z公司搭建四个审核中心，不断陪同业务的发展满足人力的需求，同时对人力服务阶段性的逐步升级，成为Z公司最坚实的人力资源合作伙伴。</p> <p>人瑞高效的一站式服务有效释放了Z公司业务与HR的精力，让企业可以更加专注于业务的扩张和发展，自2017年7月开始，Z公司的审核团队也从不到1000人到现在已经有20000人以上的规模，成为了国内审核团队规模最大的企业，也是业界审核后台中心的标杆。其中人瑞有幸参与了四个职场从0到1的搭建过程，超过为企</p>



	业输送了20000人+的审核人员，在服务的过程当中，人瑞与企业也实现了共赢。
--	--

客户案例四：

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>该企业作为中国领先的生活服务电子商务平台，服务涵盖餐饮、生鲜零售、酒店旅游、电影、休闲娱乐等上百个品类，业务覆盖全国上千个县市区。基于不断扩张的市场业务，多渠道用户来源、各类节假日弹性人力需求、社会性突发业务，售前审核售后服务都需要更强大的运营中心来支撑</p> <p>作为生活服务类平台，行业特性的业务规则每季度都会有调整 and 改变，小的业务流程规则平均每两三天就会有变更和调整。由于员工数量较多，且分布在不同班次，如何把变更的业务规则快速同步到每一个员工并且确保新的流程规则被正确执行存在非常大的挑战。</p> <p>受季节性，特定假日等因素影响，会出现人力需求在某一时段爆发性增长，业务量预测很难精准匹配现有人力，所以导致某些月份业务量激增产生大量的加班，某些月份业务量不足导致排班减少，部分员工不满勤。再加上排班类型众多，夜班、天地班次的占比相对较高，员工压力大，在员工管理，流失管理等方面难度非常大。同时每年特定时期会有大量临时用工需求，招聘时间紧，用工周期短，要最大化的满足市场需求，对合作方的招聘能力，人员质量管理，用工成本管控都有严格的要求。</p>
具体服务内容	<p>基于人瑞自有招聘平台，政府合作开设人才市场，多地校园渠道，从19年10月启动开始，单职场3个月内稳定500人坐席规模；但随着业务的快速增长，单职场的区域限制、人员特性，已无法满足业务需求；特别是短期节假日高峰，人瑞在接到需求第一时间，快速启动校园职场，一周内供给500+员工，极大缓解客户业务压力，并在后续节假日高峰做到人员返聘复用，节省培训时间，保障业务指标。</p> <p>目前人瑞已有4个职场同时服务客户业务，人员规模超过1200人。为了高标准保障业务结果，人瑞采用分布式跨站点大客户管理模式，在人力上，集中调动、职场互备，多次紧急支援客户临时项目。在管理上，基于COPC框架下的三模块管理体系进行标准化管理，完成高效交付。</p> <p>自战略合作以来，对于客户临时性业务需求，做到了短时间内“快速成团”，在清明、五一、十一等节假日业务量增加情况下，</p>

	人瑞积极响应，参考季节性高峰期业务量预测，提前储备社招人员，提前一周启动校园职场，采用多元化用工形式，快速解决客户用工压力。为满足各时段消费者需求及提供更好的用户体验，采用“天地班”排班模式，人瑞提高员工特殊班次幸福指数，缓解班次带来的双向成本压力和流失压力，保质保量的完成最大交付。
服务成果	人瑞始终遵循“以客户为中心”原则，快速成长，在技能需求不同的情况下，制定不同的运营策略，最大程度解决客户“灵活用工”问题的同时，共同打造消费者服务体系，提升平台市场好感度。 与客户并肩奋斗500个日夜后，客户表示：面对快速发展的业务需求，人瑞在人力资源供给上给予快速响应和支持。在人力资源扩张的同时，积极主动提升自身业务运营管理能力，对于我方提出的问题，快速响应并采取措施完善解决，有健全的问题反馈机制。在数据指标达成上呈现了较好的结果。

档案内容更新2025年09月