



## 任仕达企业管理（上海）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：任仕达企业管理（上海）有限公司  
 企业常用简称（英文）：Randstad Greater China  
 企业常用简称（中文）：任仕达大中华  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：上海市静安区恒丰路329号中港汇静安19楼  
 网址：www.randstad.cn  
 所属行业类别：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）、高端人才寻访  
 在中国成立日期：2006  
 在中国雇员人数：500+

### 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、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务

### 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	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	一家历史悠久的德国知名酒业集团（以下简称“该客户”），该品牌始终坚持其经典的产品风味，凭借单一核心利口酒产品成功拓展全国市场。为进一步深化在中国市场的战略布局，该客户于近期设立了一个关键性的商业总监职位。该职位直接汇报给中国区总经理，肩负着领导通路行销团队，制定并执行市场渗透策略的重要职责。具体而言，该客户对候选人提出了严苛的要求：至少拥有 15 年深耕啤酒或烈酒行业的经验，深入了解夜店渠道的运作模式与策略，具备卓越的经销商网络管理能力，熟悉中台 SOP 的

	<p>搭建与优化，并在渠道营销、渠道渗透、通路行销管理等方面拥有至少 10 年的团队领导经验。</p> <p>然而，该职位已在市场上开放长达一年之久，期间虽有其他招聘服务机构介入，但始终未能寻找到合适的候选人。面对长期空缺的关键岗位，以及市场竞争和疫情等多重挑战，该客户亟需一位经验丰富、能力卓越的商业领袖来扭转局面，实现业务增长。</p>
具体服务内容	<p>早在 2024 年，我司就已了解到该客户商业总监职位的招聘需求，并曾积极沟通合作意向，但因客户已与另一家机构签订独家预付委托协议而未能达成合作。然而，我们并未因此放弃与该客户建立信任的机会。通过在一个月內成功为该客户快速寻访并入职一位月薪 1.5 万元的初阶岗位人选，我们展现了高效的执行力和对客户需求的精准理解，赢得了客户初步的认可与信任。</p> <p>2025 年初，我们敏锐地捕捉到该商业总监职位因前期入职候选人离职而再次开放的市场信息。面对职位开放一年仍未成功招聘的困境，我司充分发挥专业优势，迅速启动深度寻访。我们深刻认识到，市场上符合条件的高端人才极有可能已被其他猎头公司触达。</p> <p>同时，我们也洞察到该客户业务面临的挑战，包括疫情对线下消费的冲击导致业务规模大幅缩减、单一SKU的产品结构、受制于独家经销商的渠道话语权以及三四线城市面临本土仿制品的竞争压力等多重因素，使得该职位的吸引力相对有限。尽管如此，我们依然迎难而上，凭借专业的人才地图分析能力和广泛的人脉网络，展开了精准的人才搜寻工作。</p>
服务成果	<p>在深入分析市场情况后，我们的团队迅速锁定了一位与该商业总监职位高度匹配的“星标候选人”。该候选人是我们长期跟踪和维护的核心人才，其经验和能力与客户的需求几乎完全契合。然而，该候选人的薪资期望略高于客户的预算范围。为此，我们专业的顾问团队进行了细致的候选人沟通，充分激发其对该职位的兴趣，并对其薪资预期进行了有效的管理。</p> <p>我们精心准备了详尽的候选人报告，不仅清晰呈现了其当前的薪资水平和期望薪资，深入分析了其历次离职的原因，更从专业角度阐述了该候选人与该客户商业总监职位的匹配度，以及其明确的求职意向。同时，我们也在报告中客观评估了潜在的风险因素。</p> <p>该客户在收到报告后立即给予积极反馈，高度认可候选人的匹配度。凭借我们专业的行业洞察和客观的分析，以及该候选人给予我司的独家授权声明，在我们的专业推荐和积极推动下，该客户迅速启动了面试流程，并最终通过富有竞争力的薪资方案成功吸</p>

	<p>引了该候选人加入，其年薪总包与原薪资持平，底薪涨幅达到8%。</p> <p>此次成功交付不仅解决了客户长达一年的招聘难题，更展现了我司在中高端人才搜寻与甄选方面的专业实力和解决复杂招聘挑战的能力，为客户带来了真正的价值。</p>
--	---

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>一家国内领先的新能源汽车集团旗下专注于充换电赛道的创新品牌（以下简称“该客户”），战略重心转移至其新设立的区域总部。为支持该区域总部的快速发展，客户急需招聘一位在智驾核心技术领域的高端人才。</p> <p>该职位对于推动客户在该区域的技术创新和业务拓展至关重要。然而，本次招聘面临显著挑战：客户所能提供的薪资水平远低于市场同等职位，约为市场价的一半。这使得在本地寻找到具备丰富经验和专业能力的高端人才异常困难。同时，考虑到高端人才对薪资和职业发展的普遍期望，以及异地 relocation 的潜在成本，招聘难度进一步提升。如何在有限的预算内，吸引并成功聘用一位能够胜任并驱动客户在该区域发展的关键人才，成为亟待解决的核心问题。</p> <p>客户期望寻找到不仅具备专业能力，更对新兴的新能源汽车及充换电领域充满热情，并愿意与企业共同成长的长期合作伙伴。</p>
具体服务内容	<p>面对客户严峻的招聘挑战，我们充分发挥在中高端人才搜寻与甄选方面的专业优势，制定了精细化的寻访策略。</p> <p>我们首先聚焦目标区域及周边汽车产业发达地区的资深人才，通过广泛的人脉网络和行业资源进行深度搜索。同时，我们深入理解该高端职位的战略意义和在客户未来发展中的核心作用，着重传递客户在新能源汽车及充换电领域的战略布局和长期发展机遇，力求通过企业愿景弥补薪资差距。</p> <p>我们采取了创新性的寻访方式，积极拓展潜在候选人。在与候选人沟通时，我们展现出高度的专业性和灵活性，耐心解答其顾虑，建立信任。我们不仅关注候选人与岗位技能的匹配度，更深</p>

	入评估其与客户企业文化和未来发展方向的契合度。通过多轮次的沟通和评估，全面了解候选人的职业规划和期望。
服务成果	<p>通过我们持续的努力和精准寻访，一位家乡位于该区域、但在外地知名汽车企业担任智驾技术的资深专家进入我们的视野。该候选人拥有与客户需求高度契合的行业经验和领导能力，并表达了强烈的回乡发展意愿。</p> <p>在我们将候选人信息提交给客户后，获得了高度认可。尽管薪资是主要障碍，但我们积极协调双方，一方面与候选人深入沟通，强调回乡发展的优势和客户的潜力；另一方面与客户沟通候选人的价值和战略意义，并探讨了薪资以外的激励方式。最终，客户在薪资方面做出了一定的调整，并提供了具有竞争力的福利和发展规划，成功吸引候选人加入。</p> <p>该人才的入职有效解决了客户在该区域的关键人才缺口，为公司的发展注入了强大动力。客户对我们的专业服务和最终结果表示高度满意，为未来的长期合作奠定了坚实基础。</p>

档案内容更新2025年09月