



北京外企人力资源服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京外企人力资源服务有限公司
 企业常用简称（英文）：FESCO
 企业常用简称（中文）：北京外企
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市朝阳区朝阳门南大街14号
 网址：www.fesco.com.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）、出海招聘
 在中国成立日期：2002
 在中国雇员人数：4500

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、零售业与电子商务、机械制造、运输及物流

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	耐用消费品
客户当时的需求	根据客户提出的“人力资源服务外包（灵活用工）项目需求”，要求供应商为客户提供【装卸、搬运、拆包、拣配、配送、包装、预装】等灵活用工综合服务，除现场交付管理外，也要提供人员招聘服务，以及对人员后勤提供管理服务。
具体服务内容	<p>基于客户灵活用工服务的需求，FESCO通过对客户业务的了解，为客户制定了合规、高效和灵活的用工服务方案。</p> <p>一、全场景灵活招聘体系，精准匹配多元用工需求</p>



	<p>基于对客户全国园区生产计划的深度解构，构建“长周期战略储备+短周期弹性响应”双轨招聘机制：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 长期招聘计划：通过对客户生产用工波动的理解，建立匹配客户生产周期的人才储备库，实现关键岗位72小时到岗率≥95%； ● 短期招聘计划：联动40多个区域劳动力市场，达成日均200人次稳定输送能力。 <p>服务成效：近两年来高峰期单日交付量突破400人次，平时段保持200-300人次/日的精准供给。</p> <p>二、全生命周期服务管理，构建无忧用工生态</p> <p>FESCO组建由招聘专家、劳动关系协调师、后勤保障专员组成的专业化服务团队，提供“招 - 育 - 用 - 留”一站式闭环服务：</p> <p>招聘端：建立三维人才评估模型（岗位适配度 / 职业稳定性 / 合规性审查），面试通过率提升至 68%；</p> <p>管理端：通过FESCO灵活用工人员数字化管理平台，实现考勤、绩效、培训记录实时同步，管理效率提升 40%；</p> <p>后勤端：配套标准化生活服务体系，涵盖住宿预订、餐饮供应、通勤接驳等 12 项保障措施，员工满意度达 92%。</p> <p>三、立体化风险防控机制，筑牢用工安全防线</p> <p>针对非标准雇佣关系中的潜在风险，创新推出“保险 + 技术 + 流程”三重保障体系：</p> <p>商业保险方案：联合保险机构定制产品，涵盖意外伤害、突发疾病、交通意外等 8 大类风险，人均保额达 100 万元；</p> <p>合规管理体系：建立灵活用工关系审查标准，识别用工身份合规性，累计拦截风险案例 237 例，帮助客户降低劳动仲裁隐患。</p> <p>方案价值亮点</p> <p>弹性供给能力：通过动态劳动力池建设，帮助客户实现 30%-50% 的高峰期用工成本优化；</p> <p>专业服务矩阵：全链条服务团队具备平均3年以上灵活用工管理经验，累计处理各类用工问题200余个；</p> <p>FESCO始终致力于以“数据精准化、服务专业化、风控立体化”的解决方案，为客户构建更具韧性的非标准雇佣关系管理体系。</p>
服务成果	<p>1，在客户全国各个园区，包括青岛（胶州园区、黄岛园区、胶南园区），合肥，重庆，武汉，天津，上海，佛山，大连，沈阳等地完成了合同签约及人员安排。</p> <p>2，按照客户的生产需要，随时调整灵活用工人员需求，目前已经做到每年9月至次年5月，每日人次在2000-3000人，6月至8月，每日用人在1000-1500人次</p>

	组建了一个 20+的驻场服务团队，来及时对接客户的灵活用工人员需求计划和灵工问题的解决。
--	----------------------------------------------

客户案例二：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
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	客户为保障业务高效开展，期望服务商达成员工离场率不高于 10%；异常情况处理能在10分钟内响应，30分钟内给予处理方案；按时输出客户所需周度工作报告，内容包括但不限于工作计划，招募、面试、入职、培训、离场等数据情况及达标情况分析，异常事件等报告；满足客户的招聘效率的方案：100人/周；具备管理600人以上外包能力，资金保障等。
具体服务内容	在接到客户的需求后，我司从内部和外部资源中精选人才，组建了一支具有丰富工厂管理经验的专业化管理团队。对现场与员工进行综合高效的驻场管理，稳定员工立场率，并对异常情况进行实时监控与响应，为客户提供稳定安全的外包服务；按时进行双周工作汇报，随时根据客户需求调整工作方案；搭建多渠道招聘系统：通过整合在线招聘平台、校园招聘和社区合作等多种渠道，建立一个覆盖广泛的招聘网络，确保满足客户招聘需求。对员工进行现场管理，如员工工伤及紧急事件处理，宿舍管理，安全用工管理等工作。 问题及时发现及时解决，为员工提供稳定安心的工作条件，保证员工权益，降低客户用工风险。
服务成果	项目启动以来，无畏的探索精神全身心投入到项目全链路管理策略研究中，2024年输送面试2628人，累计入职1253人。通过不断优化招聘流程、开发招聘渠道，应对蓝领行业员工不稳定性问题，高效完成大量招聘工作；并通过“客情维护+宿舍管理+现场管理+招聘管理”组合运营管理模式，向客户展示我司具备多领域开拓建设的新能力。

客户案例三：

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	汽车及零部件
客户当时的需求	采购境外EOR服务，EOR应包含境外相关国家地区的雇佣入职、算薪发薪、法定福利、个税申报、签证管理等多方面的境外综合人力资源服务和全球雇佣管理。 采购境外招聘服务，包含中高端人才寻访、针对不同招聘环节提

	供流程外包服务（RPO），简历筛选、电话面试、现场面试、大规模笔试、测评等流程。
具体服务内容	<p>中高端人才寻访，利用广泛的招聘渠道，快速定位合适的人才；提供针对不同招聘环节的流程外包服务，包括简历筛选、电话面试、现场面试、大规模笔试、测评等；专业的招聘团队对简历进行筛选，确保候选人符合岗位要求，提供详细的筛选报告，帮助客户做出决策；安排电话面试，初步评估候选人的能力和适配度，提供面试反馈，帮助客户筛选合适的候选人；提供专业的人才测评服务，包括能力测试、性格测试等，根据测评结果，提供详细的分析报告，帮助客户全面了解候选人。</p> <p>提供目标国家的雇佣法律咨询，确保合规入职；协助办理员工入职手续，包括合同签订、背景调查等；提供专业的薪酬计算服务，确保符合当地法律法规，定期发放工资，确保员工按时收到薪酬；了解并管理目标国家的法定福利要求，如社会保险、医疗保险等，确保员工享受应有的福利待遇；代为处理员工的个人所得税申报，确保税务合规，提供税务咨询，帮助员工理解税务政策；协助办理员工的工作签证和居留许可，提供签证续签和变更服务，确保员工合法居留。</p>
服务成果	协助客户寻访6个国家，包含智利、南非、菲律宾、巴西、荷兰、澳大利亚，针对当地通用岗位进行调研和用工方案设计，为客户提供当地版本的用工合同文本用于合规检查，帮助客户安排候选人访谈和薪酬成本规划，配合客户对目标国寻访和人力资源交流。

客户案例四：

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	零售业与电子商务
客户当时的需求	在全球贸易格局不断演变、市场版图持续扩张的当下，客户精准洞察到巴西市场所蕴含的巨大潜力，正紧锣密鼓地筹备开拓拉美市场的宏伟战略布局。在此关键节点，客户急切渴求一位具备丰富行业经验的销售经理。除了该紧急需求外，同时其他东南亚、中东、南美等其他地区也有相应的销售经理招聘需求。
具体服务内容	北美地区建筑行业规范成熟，对五金质量和认证要求严格。招聘时，利用 LinkedIn、Indeed 等专业招聘平台，精准定位有北美建筑材料销售经验，尤其是熟悉家得宝（Home Depot）、劳氏（Lowe's）等大型连锁建材超市采购体系的候选人。与当地建筑行业协会、商会合作，获取潜在人才信息，这些渠道能推荐了解

	<p>当地建筑法规、市场趋势且拥有丰富渠道资源的销售人才。在招聘信息中着重强调对客户管理能力的要求，筛选能与大型建筑商、承包商建立长期合作关系的销售经理。南美市场发展潜力大，但市场环境复杂，文化差异明显。通过与南美当地的招聘机构合作，他们熟悉当地人才市场和商业环境，能挖掘出具备当地销售渠道资源，了解南美建筑行业采购习惯和偏好的候选人。在当地知名招聘网站发布岗位信息，突出对跨文化沟通能力的需求。关注候选人在处理复杂商业关系、应对当地政策法规变化方面的经验，确保其能有效开拓南美市场。</p>
服务成果	<p>通过与我司合作，帮助客户找到了一位在巴西国企任职的销售经理候选人。该候选人熟悉巴西当地大型建筑公司、建材经销商的采购流程，拥有广泛的渠道资源。通过我司帮助客户在南美市场挖掘到了新开国第一人，为客户公司在南美市场的进一步拓展奠定了基础。</p>

档案内容更新2025年09月