



国投人力资源服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称：国投人力资源服务有限公司
 企业常用简称（英文）：SDIC TALENT
 企业常用简称（中文）：国投人力
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市石景山区古城街道和平西路55号院中海财富中心5层、7层
 网址：<https://www.sdicalent.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）、招聘技术（除招聘管理系统外）、高端人才寻访、出海招聘
 在中国成立日期：2014. 04
 在中国雇员人数：600

业务详情

1、主要客户所在行业：电子电气、能源动力、IT信息技术，半导体及通讯、建筑业、机械制造

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	国有
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	本项目是客户集团2024年面向8个集团公司部门副主任岗位、4个直属单位机构副职岗位、若干区域公司二级单位班子副职岗位，以及34个总部及直属单位副处级岗位开展内部竞聘选拔。该工作主要通过履历分析、笔试、面试实现对不同层级管理人员的精准选拔。
具体服务内容	服务的主要内容包括：履历分析、笔试出题与组织、面试出题、组织与面试专家等服务。 履历分析方面 ，主要主要针对总部副职、直属单位副职以及二级单位副职岗位报名人员设置了四类履



	<p>历分析标准，既体现对同一层级管理人员的共性要求，也体现对不同类型管理人员的差异关注。笔试方面，笔试命题采用了“2+N”的命题结构，即副主任级和副处级两个层级，分别设计了一套分值占比50%左右的共用题，着重考察候选人政治素养、思维素养、通用管理素养的试题；通过分析不同岗位职责，结合访谈要求，命制N套分值占比50%左右的差异题，侧重考察候选人专业管理素养、管理工作实践能力的试题，实现对不同岗位候选人的精准选拔。笔试考试通过在线形式开展，考试结束后采取双盲双阅方式组织行业专家和管理专家以线下集中的方式开展在线阅卷。面试方面：面试采取半结构化面试形式，面试题目综合考虑行业发展、管理要求、专业积累等，围绕履职过程中涉及到的重要工作、重要任务，以及可能面临的困难和挑战进行试题设计，主要考察候选人的政治素质、专业素养、履职能力和职业动机。同时，国投人力派出行业专家作为面试官参与面试环节，为用人单位提供第三方视角，以更加全面的对候选人进行评价，选出与组织需要高度契合的人才。</p>
服务成果	<p>本次项目共编制笔试题目和面试题目各46套，完成560人的笔试和面试的组织。本次项目是央企总部大规模选竞聘项目的一次新的突破，主要体现在以下几方面：一是高规格高要求。央企总部是企业的最高决策和管理机构，对各级管理人员有着较高的工作要求和能力要求。在设计选拔流程、选拔方法的时候不仅需要专业人才测评技术，更需要对央企管理工作有深刻理解。二是方法创新精准识别。本次项目创新运用履历分析技术，以一定比例与笔试成绩进行拟合，能够更加全面的评价候选人的管理水平和专业素养，避免单纯的以分数取人。三是深入互动高效推进。项目实施过程中，项目组专家与客户有关领导深入互动，就方法选择、考评要点，试题设计等深入进行多轮互动，确保各个环节紧密衔接，使得在一个月时间按内完成项目实施，刷新了高规格、大规模选竞聘项目的执行周期，为候选人快速到位开展工作争取了时间。</p> <p>总体而言，该项目成果获得客户高度认可，客户有关领导反馈选拔结果与组织对候选人的日常观察呈现出高度一致性，对国投人力的工作给与高度评价。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	国有
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	为进一步完善干部选拔任用方式，拓宽识人选人视野，促使优秀人才脱颖而出，建强总部人才队伍，公司党委研究决定，在全公司范围内对总部23个部门副职岗位开展竞聘，涉及11个前台部门副职岗位、7个中台部门副职岗位、5个后台部门副职岗位。



具体服务内容	竞聘工作按照在线报名、资格审查、在线测评、现场面试的流程有序推进。其中，在线测评环节采用客户自主研发的职业动机测验、职业心理风险测验；现场面试环节采用半结构化面试形式，由客户按岗位定制化、精细化命题，并且主持现场面试流程、提供在线面试评价系统。
服务成果	每位候选人1份职业动机测验报告、1份职业心理风险测验报告，帮助深入了解候选人职业选择的深层次原因，识别候选人未来可能存在的风险性心理因素，可以作为选人用人的重要参考。按岗位生成所有候选人的面试得分及排序，可以作为确定岗位最终人选的直接依据。

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	生命科学（如医药，医疗器械等）
客户当时的需求	<p>客户是一家央企，在日本成立了分公司，因为市场拓展，需要在日本招聘两位关键岗位人才：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 业务经理：负责日本市场战略制定、团队管理及客户开发，要求精通日语和英语，具备化工行业背景及本地资源。 2. 财务主管：负责日本分公司财务合规、税务筹划及跨区域协作，需熟悉日本会计准则（JGAAP），有10年以上经验。 <p>核心挑战：</p> <p>日本人才市场竞争激烈，高端人才流动性低；</p> <p>客户对候选人的语言、文化适配性及行业经验要求极高；</p>
具体服务内容	<p>需求分析与定位：</p> <p>与客户深入沟通，明确岗位核心职责及隐性要求（如企业文化适配度）；</p> <p>调研日本同行薪资水平，制定有竞争力的薪酬福利方案。</p> <p>定向寻访与筛选：</p> <p>业务经理：通过日本本地行业协会，当地猎头团队自有人才库，锁定具备制造业背景的 bilingual（日语/英语）候选人；</p> <p>财务主管：聚焦四大会计师事务所及日企财务高管群体，筛选 JGAAP 实操经验丰富者。</p> <p>面试与评估：</p> <p>安排线上面试，提供双语面试支持，重点考察候选人对日本市场洞察力及跨文化管理能力；</p> <p>对财务主管候选人进行税务案例模拟测试，确保专业能力达标。</p> <p>背景调查与入职支持：</p> <p>委托日本第三方机构核实候选人工作经历、离职原因及信用记录；</p> <p>协助客户谈判薪资，协调入职时间及签证事宜（针对外籍候选人）</p>



服务成果	日本人才市场竞争激烈，员工都相对比较保守，流动性低，跳槽非常谨慎，我们协助客户招募到了合适的人员。并在招聘过程中，和客户保持良好的沟通，提供日本雇佣法规咨询，降低用工风险；提供日本当地的薪酬福利调研报告，帮助客户更好的了解日本的人才市场情况。客户认可我们的人才质量，服务以及交付能力，后续委托招聘其他地区（印尼，泰国）等岗位。
------	---

客户案例四：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户是一家全球领先的电子制造服务（EMS）供应商，专注于汽车电子、工业自动化等领域。客户想要在越南开拓市场招聘一名CTS销售经理，负责越南区域的客户开发、技术销售及项目管理。</p> <p>核心需求如下：</p> <p>行业经验：3年以上半导体封装的经验，可以销售或者技术支持岗位</p> <p>技术背景：具备一定的产品理解能力，能对接客户技术团队，推动定制化解决方案；</p> <p>本地化能力：精通越南语和英语，熟悉越南商业文化，拥有本地客户资源者优先；</p> <p>核心挑战：</p> <p>越南高端技术销售人才稀缺，竞争激烈；需平衡销售能力与技术理解，找到复合型人才</p>
具体服务内容	<p>需求分析与市场调研</p> <p>与客户深入沟通，了解客户的产品，并明确CTS销售经理的核心职责（如客户开发、技术方案支持、合同谈判等）；</p> <p>调研越南电子制造行业薪资水平，制定具有竞争力的薪酬福利方案。</p> <p>精准寻访与候选人筛选</p> <p>同时启用两家越南当地的猎头团队，定向搜索候选人，保持每周3-4个候选人的推荐频率，并根据客户的反馈不断调整方向和渠道；同时也把越南人才市场情况以及接触到候选人的疑问同步反馈给客户，帮助客户不断调整人才策略。</p> <p>面试与综合评估</p> <p>安排客户与候选人的线上面试，提供越南语-英语双语支持；</p> <p>对于通过初面的候选人，和其沟通并制作越南市场开拓PPT，评估候选人的本地客户资源及市场拓展策略。</p> <p>背景调查与入职支持</p> <p>委托越南第三方机构核实候选人的工作经历、业绩数据及离职原因；</p>

	协助客户谈判薪资及福利，确保顺利录用； 提供入职辅导，帮助候选人快速融入团队。
服务成果	帮助更深入地了解到越南的人才市场，成功招聘合适的人才，符合客户的各项要求；帮助客户在越南当地开拓市场，推进海外业务。 客户认可我们的人才质量，服务以及交付能力，后续委托招聘越南其他岗位的招聘以及其他地区（韩国）的岗位。 为客户提供越南劳动法规咨询，优化雇佣合同，降低用工风险，并提供越南当地的薪酬调研报告，帮助客户更好的了解越南人才市场。

档案内容更新2025年09月