



同道快才(上海)人力资源有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 同道快才(上海)人力资源有限公司
 企业常用简称（英文）： Leapin HRO
 企业常用简称（中文）： 猎聘HRO
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 中国(上海)自由贸易试验区环科路999弄1号3层
 网址： https://ir.liepin.com/
 所属行业类别： 灵活用工（白领岗位）、出海招聘
 在中国成立日期： 2020-07-03
 在中国雇员人数： 1200+

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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、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 | 灵活用工（白领员工） |
| 客户公司性质 | |
| 客户公司行业 | |
| 客户当时的需求 | 客户创立于2015年，我们致力于为家庭用户打造更安全、更舒适、更便捷的产品和服务，交付的智能电动车包含理想ONE、理想L系列、理想MEGA。2024年10月18日，历时58个月达成百万辆交付里程碑，创下中国豪华车最快达成百万辆纪录。 企业业务扩大，全国开一些门店，需要大量的门店销售，急需一批招聘onsite来解决现有的需求。 |



| | |
|--------|--|
| 具体服务内容 | <p>岗位:招聘onsite 数量:10+ 要求:统招本科, 2年以上汽车行业, 批量招聘经验, 30岁以下 合作形式:全风险岗位外包 为企业提供包括员工招聘与面试、入职和离职手续办理、背景调查、培训与员工关怀、员工绩效管理、员工劳动合同签订、社保公积金管理、薪资发放、个人所得税管理、福利管理、劳动关系风险管理的一站式全风险岗位外包服务; 提供用工战略规划、用工结构优化, 以及运营执行管理的人力资源服务综合解决方案及落地服务; 组建专业的服务团队, 处理员工日常管理及应急事件预防和处理; 维护雇主品牌, 控制舆论风险; 协助企业项目实施的有序进行, 简化用工流程, 降低用工风险及综合人力成本。</p> |
| 服务成果 | <p>依托集团猎聘超1.06亿优质人才, 验证猎头用户数超21.5万, 启动猎聘汽车行业人才库进行甄选挖掘定向进行匹配。针对招聘需求多地, 项目紧急需要大量招聘顾问投入, 协调启动多地交付力量执行进行挖掘。与客户共同确认行之有效的招聘绩效考核方案。总计入职10人+, 并通过正向引导员工的工作行为, 逐步达成绩效要求。确保各地工作正常有序的进行, 提升企业管理效能。</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 针对招聘需求量多和紧急的情况, 快速精准人才画像, 让顾问和实习生领取日度指标(顾问日推荐6人+, 实习生4人), 进行寻访, 总入职10人+。 ● 针对汽车行业批量招聘背景, 先按照客户的要求进行寻访, 当市场人无法满足现有的情况, 跟客户进行二次沟通, 降低客户期待, 让客户了解现在市场情况, 并给出一些建议, 例如是否可以看一些教育、零售、地产背景的人, 这些招聘基本都是做的批量交付, 月offer至少在15人+, 客户采取了意见, 最终顺利达成指标。 <p>针对个人形象, 初步跟人选进行一个视频初面, 或者通过偏日常照片来判断。</p> |

客户案例二:

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 灵活用工 (白领员工) |
| 客户公司性质 | |
| 客户公司行业 | |
| 客户当时的需求 | <p>客户基于搜索引擎, 客户演化出语音、图像、知识图谱、自然语言处理等人工智能技术; 最近10年, 客户在深度学习、对话式人工智能操作系统、自动驾驶、AI芯片等前沿领域持续投入, 使得客户成为一个拥有强大互联网基础的领先AI公司。客户是全新一代知识增强语言模型, 客户大模型家族的新成员, 能够与人对</p> |



| | |
|--------|---|
| | <p>话互动，回答问题，协助创作，高效便捷地帮助人们获取信息、知识和灵感。客户是知识增强的大语言模型，基于飞桨深度学习平台和文心知识增强大模型，持续从海量数据和大规模知识中融合学习具备知识增强、检索增强和对话增强的技术特色。</p> <p>需要AI数据标注师（汉语言）20位。</p> |
| 具体服务内容 | <p>1、统招一本及以上的学历，优先汉语言文学、汉语国际教育、哲学等专业经验要求。</p> <p>2、年龄35岁以下。</p> <p>3、中文能力要求，如需候选人对中文敏感；做过编辑、网文写手、有出版作品等相关经验。</p> <p>4、要有一定逻辑推理编辑能力，对候选人的语言逻辑及数学逻辑有一定要求。</p> <p>成功交付20位符合要求的AI数据标注师。</p> |
| 服务成果 | <p>快速组建专业的服务团队，1个月左右的时间完成1500余人寻访，330余人推荐，简历通过191人，面试170人，初试通过29人，复试通过15人，offer10人，入职8人；</p> <p>为企业提供用工战略规划、用工结构优化的人力资源服务综合解决方案；</p> <p>对人员进行暗访、员工关怀、处理员工日常管理及应急事件预防和处理；</p> <p>提供劳动合同管理、薪酬发放、社会保险、档案管理，以及劳务纠纷处理等全方位的服务。</p> <p>1、工作内容：对客户AI数据标注。不是后端，不写代码。是文字类岗位，是对AI的答复进行修改，完善模型。工作内容和笔试题的内容相同。</p> <p>2、寻访方向一：中文能力超强，中文敏感；做过编辑、网文写手、出版作品、应届生（学校好、专业好也可）</p> <p>3、寻访方向二：哲学或者逻辑数学方向，逻辑推理能力强的候选人。</p> |

客户案例三：

| | |
|----------|---|
| 所提供的服务类别 | 出海招聘 |
| 客户公司性质 | |
| 客户公司行业 | |
| 客户当时的需求 | <p>客户作为智能家电领域的创新型企业，致力于将前沿科技融入家电产品，为全球消费者打造高品质的智能生活体验。在积极布局海外市场的战略规划中，泰国市场凭借其庞大的消费群体和日益增长的智能家电需求，成为了的重要目标之一。然而，客户在泰国尚未设立主体公司，这为其在当地开展业务带来了诸多挑战，</p> |



| | |
|--------|---|
| | <p>尤其是在人力资源管理和合规运营方面。计划在泰国招聘一名 GTM (Go-to-Market) 岗位人才，以推动产品在当地的市场推广和销售工作。但由于没有当地主体，无法直接雇佣员工，面临着如何合法合规地建立雇佣关系、管理员工薪酬福利以及处理相关税务问题的困境。</p> |
| 具体服务内容 | <p>1. 前期需求对接：猎聘的市场团队在接到客户的咨询后，迅速组织了专业的顾问团队与进行深入沟通。通过多次线上会议和线下交流，详细了解其业务目标、岗位职责、任职要求以及对 EOR 服务的具体期望，准确把握了客户的需求痛点，并为其制定了初步的解决方案框架。</p> <p>2. 需求沟通与方案定制：在沟通过程中，猎聘充分发挥专业知识和丰富经验，针对工作签证换签和 EOR 服务的复杂流程，为客户进行了详细的解读和分析。对于工作签证换签，猎聘提供了多种方案，包括不同类型的签证申请途径、所需材料清单、预计办理时间以及可能遇到的问题及解决方案。在 EOR 服务方面，猎聘根据泰国当地的劳动法规和市场行情，为客户量身定制了包括薪酬福利结构、社保缴纳比例、税务筹划等内容的方案，并详细说明了服务流程和质量保障措施。例如，在商业保险方面，猎聘为提供了泰国当地多种商业保险产品的详细信息和对比分析，帮助客户选择最适合其需求的保险方案，为员工提供更全面的保障。</p> <p>3. 报价与选择：猎聘的报价团队根据客户需求和定制方案，进行了精准的成本核算，为客户提供了具有竞争力的报价。报价中不仅包含了各项服务的明细费用，还对可能产生的额外费用进行了预估和说明。客户对猎聘的报价表示满意，认为其符合市场水平且具有较高的性价比。</p> |
| 服务成果 | <p>1. 工作签证换签顺利：在猎聘的专业协助下，客户招聘的中国籍员工成功完成了工作签证的换签手续，顺利抵达泰国开展工作。整个签证换签过程高效、顺利，为客户节省了大量时间和精力，确保了业务的正常推进。</p> <p>2. EOR 服务稳定可靠：猎聘为客户提供了全方位的 EOR 服务，确保了员工在泰国的薪酬福利按时足额发放，社保缴纳合规合法，税务处理准确无误。同时，猎聘还为员工提供了当地商业保险的多种选择方案，为客户和员工提供了更全面的保障，有效降低了客户在人力资源管理方面的风险和成本。</p> <p>3. 客户满意度高：客户对猎聘的服务给予了高度评价，认为猎聘在前期需求对接、方案制定、报价以及服务执行等各个环节都展现出了专业、高效、负责的态度。猎聘的服务不仅满足了客户的预期，还为其在泰国市场的开拓提供了有力支持，帮助其顺利解决了人力资源管理和合规运营方面的难题，让客户能够更加专注于核心业务的发展。</p> |



客户案例四：

| | |
|----------|--|
| 所提供的服务类别 | 出海招聘 |
| 客户公司性质 | |
| 客户公司行业 | |
| 客户当时的需求 | <p>客户作为锂电池行业的领军企业，积极响应国家“一带一路”倡议，加快全球化布局步伐。印度市场凭借其庞大的人口基数和快速增长的新能源需求，成为了客户的重要战略目标之一。然而，与许多出海企业一样，客户在印度尚未设立主体公司，这为其在当地开展业务带来了一定的阻碍，尤其是在人力资源管理和市场拓展方面。客户计划在印度招聘销售岗位人才，以拓展当地市场，提升品牌知名度和市场份额。但由于没有当地主体，无法直接雇佣员工，面临着如何合法合规地建立雇佣关系、管理员工薪酬福利以及处理相关税务问题的困境。同时，印度的劳动法规较为复杂，对雇主的责任和义务规定严格，客户担心在雇佣过程中出现不合规的情况，导致法律风险和潜在的经济损失。</p> |
| 具体服务内容 | <p>1. 前期沟通与建议：猎聘的市场团队在与客户的沟通过程中，深入了解了其业务需求和对印度市场的期望。针对其对当地雇佣政策和风险的担忧，猎聘组织了专业的法律和人力资源专家团队，为客户进行了全面、深入的解读。详细介绍了印度的劳动法规、雇佣合同要求、员工福利待遇、税务政策等内容，并结合实际案例分析了可能面临的雇佣风险，如劳动纠纷、员工离职风险等。同时，猎聘还为客户提供了针对性的建议，如如何制定合理的薪酬福利体系、如何进行员工培训和管理等。</p> <p>2. IC + EOR 模式实施：根据客户的需求和印度市场的特点，猎聘为其制定了 IC + EOR 的服务模式。在这种模式下，猎聘作为客户的印度业务合作伙伴（IC），负责在当地开展市场调研、客户开发、销售渠道建立等工作，同时承担雇主责任（EOR），为招聘的销售岗位员工提供薪酬发放、社保缴纳、税务处理等人力资源管理服务。猎聘为客户详细介绍了 IC + EOR 模式的运作流程和优势，让客户对其有了清晰的认识和了解。</p> <p>3. 方案选择与优化：在服务方案制定过程中，猎聘为客户提供了多种选择方案，包括不同类型的雇佣合同模板、薪酬福利结构方案、社保缴纳比例方案等。客户可以根据自身需求和实际情况进行选择 and 调整。猎聘的专业团队还根据客户的反馈意见，对方案进行了多次优化和完善，确保其能够更好地满足客户的需求。</p> |
| 服务成果 | <p>1. 业务拓展顺利：通过猎聘的 IC + EOR 模式，客户在印度市场的业务拓展取得了显著成效。猎聘成功帮助客户招聘到了优秀的销售人才，并通过有效的市场推广和销售渠道建设，提升了品牌知名度和市场份额。</p> <p>2. 雇佣管理规范：猎聘的 EOR 服务确保了客户在印度的雇佣管理</p> |

| | |
|--|--|
| | <p>规范、合法。员工的薪酬福利按时足额发放，社保缴纳合规合法，税务处理准确无误。同时，猎聘还为客户提供了专业的员工培训和管理建议，帮助客户提升了员工的工作效率和团队凝聚力。</p> <p>3. 客户认可与信任：客户对猎聘的服务给予了高度认可和信任，认为猎聘在前期沟通、方案制定、服务执行等各个环节都展现出了专业、负责、高效的态度。猎聘的服务不仅帮助客户解决了在印度市场的雇佣难题，还为其业务拓展提供了有力支持，成为了客户在印度市场的可靠合作伙伴。</p> |
|--|--|

档案内容更新2025年09月