



北京仕邦达人力资源服务有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 北京仕邦达人力资源服务有限公司

企业常用简称（英文）： FA Talent（FA Talent是外企德科FESCO Adecco的全资子公司，前身为外企德科的招聘事业部）

企业常用简称（中文）： 仕邦达

所属国家： 中国

中国总部地址： 上海

网址： www.FATalent.com

所属行业类别： 招聘流程外包、灵活用工、招聘技术(除招聘管理系统外)、人才发展与培训

在中国成立日期： 1995年6月22日

在中国雇员人数： 200+

业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、互联网与游戏业、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）

2、曾服务的客户案例：

客户案例一：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	全球领先的提供端到端的全面通信解决方案的厂商，目前拥有员工逾10万，在全球140多个国家为用户提供全面的通信解决方案及服务。其主要业务有移动通信系统、多业务网络、消费通信产品、数据骨干与光纤网络、互联网应用和解决方案及企业网解决方案和全球服务业务。 客户每年在大中华区域有1500+的招聘岗位需求，其中20%校园招聘



	<p>聘的服务，其余为社会招聘的需求，客户曾使用多家供应商以及自己内部招聘团队的形式来完成招聘任务，但是发现每年的招聘成本逐年上升，却未在质量上得到很好的提升，最终选择将招聘流程外包给我们来实现降低成本，提高效率的目的。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • 组建一支dedicated的驻场招聘队伍，其中从职能上分为招聘经理、recruiter、resourcer、coordinator等角色，各司其职。其中resourcer主要负责的是前期大量简历可以通过有效的渠道收集和搜寻到确保有足够多合适的候选人供面试；recruiter负责职位人选的把关，coordinator可以协助offer以及各手续的办理以及是每年校招的主力； • 在渠道上负责全渠道的搭建，减少了中间环节，以及节约了客户沟通的成本； • 通过招聘环节全流程外包的形式解决端到端的问题，大大节省了每年的招聘成本并且提高了招聘效率。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> • 仅用2个月就完成了客户的招聘预期； • 次年实现了全年1200人的招募，客户继续沿用我们的招聘流程外包服务； • 协助客户梳理了内部招聘流程，使其精简化，提高了客户的招聘效率； • 项目每年的fulfill rate高达90%及以上； • 客户满意度较高。

客户案例二：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> • 2014年客户公司新增Traditional渠道的销售工作，为了测试新渠道的有效率，故选择外包给第三方来做此类三方人员的招聘工作。 • 2015年客户公司随着销量的日益递增，全国渠道下沉至2,3线城市，需要大量的销售人员进行业务支持。与此同时为了提高内部招聘效率以及降低招聘成本，希望选择一家供应商来提供全方位的招聘解决方案。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • 组建一支客户公司团队，其中分猎头及high volume两个分支，并且在这两个分之内均提供Onsite人员，为确保所有内外部沟通的通畅，及有效协调。 • 在服务的过程中，以周/月/季度为单位，为客户提供项目执行进度的汇报，以及行业内信息的分享，有助于客户更清晰



	的了解市场。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> • 2014-2015年成功的协助客户公司建立了TSR渠道，让客户公司的业务成功走到了学校店及社区店。并且在客户公司全渠道的占比上，取得了有益的成绩。项目每年的fulfill rate 高达90%及以上。 • 2015-至今，成功的为客户公司推动了“Overall Recruitment Process Outsourcing”这个概念，不仅让HR减轻了工作量，并且在不降低工作效能的情况下，帮助HR减省了在招聘费用上的成本。 • 帮助HR建立了强大的雇主品牌和市场口碑，不仅让市场更了解客户公司并且可以用正确的眼光看待这个品牌。

客户案例三：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<ul style="list-style-type: none"> • 客户公司是全球健康卫生护理领域的领导者。个人健康护理用品、家庭生活用纸和商用消费产品是客户公司三大核心业务。 • 客户每年在全国地区有近200个销售类岗位以及行政类岗位招聘需求，并且公司在二三线城市有拓展新业务的需求，所以对人才的需求量较大，并且希望能加快到岗速度。由于当时客户虽然有比较固定的vendor在服务，但是他们对于中低端职位的速度和质量无法符合客户的需求，所以最终选择将招聘流程外包给我们来实现降低成本，提高效率的目的。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> • 由一位专业onsite Recruiter常驻在客户处，完成整个招聘流程业务。由Recruiter获得职位招聘需求，和客户经理沟通职位要求信息，并分配给后台完成搜寻人才的工作，与BP以及用人经理沟通候选人的情况以及协调面试安排，与候选人沟通offer并且制作Offer proposal并完成整个offer流程，最后辅助候选人完成入职流程。 • 在招聘过程中协调客户与候选人之间的落差，尽量缩小差距，做到双赢。 • 协助BP完成系统录入与更新，提升客户满意度。 • 缩短招聘流程，使得客户在最短时间内找到合适的候选人。



服务成果	<ul style="list-style-type: none">• 成为客户公司长期合作商，已经和该客户签署第三年的合同；• 每年能完成近百个职位的招聘，完成客户的招聘预期；• 节省BP的工作时间，提升效率，缩短近30%的招聘时间在整个招聘流程上；• 帮客户有效地节省成本；• 项目每年的fulfill rate高达90%及以上。
------	---

档案内容更新于2017年3月