



## 企业详情

企业官方注册名称: 上海必胜人力资源有限公司  
 企业常用简称(英文): Kelly Services  
 企业常用简称(中文): 必胜  
 所属国家: 美国  
 中国总部地址: 上海市环海中路999号环贸广场办公楼二期1201  
 网址: www.kellyservices.com  
 所属行业类别: 招聘流程外包  
 在中国成立日期: 2016年  
 在中国雇员人数: 100-149  
 是否上市 是 上市证券交易所 纳斯达克 证券交易代码 KELYA

## 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)、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)、化工与石化

2、曾服务过的客户案例:

### 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	
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><b>背景</b></p> <p>一家知名的美国医疗器械公司, 在2015年开展了收购合并计划, 建立了新的雇主品牌。在合并后之后, 为了扩大公司的业务, 集团总部要求在2015年第4个季度内完成在全国 招募超过七十名资深器械销售代表的计划。该企业将中国销售团队的招聘工作外包给我们, 大大缩短了项目招聘的平均周期, 节省了企业的时间及人力成本。</p>



	<p><b>挑战</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 完成和各个部门经理的沟通工作,明确用人需求和招募数量。</li> <li>· 市场上的候选人在对客户公司合并后的发展持有观望态度,在招聘的同时,需要推广客户的新雇主品牌。</li> </ul>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>方案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 在客户公司派驻资深项目经理,与客户亚太区人力资源部和中国区管理层协作,制定了高效迅捷的项目流程时间表,招募程序和内部文档,确保能在既定的4个月时间内完成所有招募工作。</li> <li>· 根据客户的要求进行目标公司的信息和人才采集,提供精准的市场信息给客户,最后确定富有竞争力的薪资水平和佣金制度,提高聘用接受率。</li> <li>· 重新梳理新项目招聘的流程,主要采取前期电话面试和当地批量最终面试相结合的方法,大大节省管理层及招聘人员的差旅费用,缩短了招聘流程。</li> <li>· 明确销售总监的各项招聘要求和筛选标准,提高候选人在每一轮面试的通过率。</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>在项目规定的时间内完成了90%的岗位招聘</p> <p>客户中国区人力资源总裁说,这次的招聘项目可以在如此短的时间内顺利完成,让集团总部非常满意,同时已经在其他国家及地区宣传招聘外包的成果,希望在集团内部向各个国家及地区推广。</p>

## 客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>招聘流程外包</p>
<p>客户公司性质</p>	
<p>客户公司行业</p>	<p>金融服务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p><b>背景</b></p> <p>一家国际知名高端零售行业品牌公司,由于2015年在中国市场销售业绩不俗,2016年该公司总部计划在中国扩大市场。公司要求在中国二、三线城市增设新的店铺,每家店铺的人员配置数量都比较高。该公司将中国销售团队的招聘外包交给我们,大大缩短了项目招聘的平均周期,节省了企业的时间及人力成本。</p>



	<p><b>挑战</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 该公司虽然在国际上已经是相对成熟的品 牌,但是在中国一些二、三线城市并没有很 高的知名度,在招聘的同时,需要做一些相关公司推广工作,帮助公司吸引人才,了解他们的品牌。</li> <li>· 销售岗位分布在大中华区多个城市,地域跨度大,且数量多,且不同地区的项目会在同一时间开始。</li> <li>· 该公司企业文化注重客户服务与人才培养。招聘比较注重人才的团队工作能力,创造力 以及建立正面沟通的能力,这些方面要求会较高,但是薪资在市场中的竞争力相对较弱</li> </ul>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>方案</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 在项目初期,我们邀请了一位非常资深的 项目外包总监,与客户人力资源部以及他们的中国区管理层进行协作,了解该公司招聘 文化、营运流程,制定高效迅捷的项目流程 时间表、招募程序及内部文档,确保能在既定时间内完成所有招募工作,同时与该公 司 分享行业市场。</li> <li>· 通过和公司管理层沟通,专门制作了一些 关于客户公司的介绍材料,在与候选人沟通 的同时能够让候选人从多方面了解该品牌公 司。</li> <li>· 重新梳理项目招聘流程,根据项目时间合 理安排各个地区的招聘流程,采取前期电话 面试和当地批量最终面试相互结合的方法,大大节省管理层及招聘人员的差旅费用,缩 短招聘流程,确 保招聘不受地域限制。</li> <li>· 和不同地区的区域经理进行沟通,根据客 户的要求进行目标公司的信息和人才采集,为客户 提供精准的市场信息,最后确定合理 的招聘要求和筛选标准,提高聘用接受率。</li> </ul>
<p>服务成果</p>	<p>在项目初期,针对客户的需求城市做全面市场调查,反馈到客户,与该品牌公司中国区管理层协商, 针对之后的招聘需求达成共识。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· 在为该公司招聘的同时,帮助候选人能够喜欢这份工作,与该公司的企业文化达成共识。</li> <li>· 帮助该公司打造不同城市中的知名度,增加该品牌吸引力。</li> <li>· 通过几个月的沟通,除了本来就有的南区,该公司还将北区以及</li> </ul>



	<p>中区的店铺招聘工作外包给我们, 店铺数量从10多家增加到20多家。我们做到在客户要求的时间内完成招聘要求</p>
--	---

档案内容更新于2017年3月