



## 瑞仕登猎头机构

### 企业详情

企业官方注册名称：瑞仕登猎头机构

企业常用简称（英文）：RISDE

企业常用简称（中文）：瑞仕登猎头

所属国家：中国

中国总部地址：江苏省南京市秦淮区中山东路300号长发中心B座1806

网址：www.risde.com

所属行业类别：招聘流程外包、招聘渠道

在中国成立日期：2005年

在中国雇员人数：60

### 业务详情

1、主要客户所在行业：生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、房地产业、建筑业

### 2、曾服务过的客户案例

#### 客户案例一：

所提供的服务类别	招聘渠道
客户公司性质	合资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>客户需求背景：</p> <p>客户公司的投资总监这个岗位，需求方开始跟我们对接的时候，给我们的时间很紧，需要我们在一周以内给他去推荐人选进入面试。这个岗位的工作地址在北京，因为岗位的特殊性，除了一些客观条件之外，客户着重表示必须要北京当地的人选才考虑。并且因为客户公司的合作模式，同时有几十家猎头公司在同时运作这个岗位。</p>

	<p>需求概况：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 需要有过同类经验的候选人；</li> <li>2. 需要相关专业的候选人；</li> <li>3. 候选人必须为北京当地人。</li> </ol> <p>需求困难点：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 有同类经验的人基本上属于企业高层，平时工作变动会比较小；</li> <li>2. 客户公司企业文化行业内普遍不是很认同；</li> <li>3. 北京当地人需求比较高，先对来说比较难猎；</li> <li>4. 同时进行推荐的同行有很多。</li> </ol>
<p>具体服务内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 职位分析： 当时我们接到的时候，第一时间是先岗位了解，这其中包括：招聘岗位的情况、硬性要求、汇报对象、新增或替补、薪酬范围、面试流程等。</li> <li>2. 找到目标群： 了解完具体情况之后我们开始做mapping，找到客户公司需要的人选人的具体情况，及目标公司的情况。</li> <li>3. 与候选人进行联系： 找好这些目标后，我们就直接从这些目标人选里面去打，进行联系并且记录与比较这个岗位不同候选人的各种诉求点，在与候选人的交流中再去深入了解这个岗位的是市场况以及人员的需求。</li> <li>4. 进行企业方向、人员定位方向分析： 但是打下来大部分人会嫌客户公司的企业文化不好，不喜欢在这种文化里面做事情，所以大部分是不愿意考虑的。特别是在北京那边的人更加不愿意考虑，因为相比来说，北京的机会更多。但继续在此条件下耗下去一方面耽误了企业的用人时间，另一方面也不见得能在同等薪酬条件下招到更好的人才。后来我们主动跟客户沟通重新调整的方向，重点去帮他在外地的知名公司，但家在北京或者是周边的人帮他去做推荐。</li> <li>5. 新思路进行寻访 我们及时的调整了寻访思路，目标定位更更改为：找准目前能达到客户公司用人要求的人选，并且他的第一诉求点是希望能够回到北京，或者是北京周边城市这样的人去做推荐。 但在这种情况下，无疑是更加增加了我们的工作量，因为不知道哪些人是有这个诉求点并且能回到北京的，所以我们就需要</li> </ol>



	大量的去找人沟通。当时有几个同事连续5天全部心思都在这个上面，去找人。
服务成果	<p>推荐结果：</p> <p>后来经过3天的地毯式搜索，我们在几十家猎头公司中脱颖而出，连续2天，3个推荐，最后在第5天的时候，一位北京的候选人成功上岗，这也是创造了猎头届一个“快”速服务的奇迹。</p> <p>目前该候选人依然就职于客户公司，并且托我们又给他的手下猎了很多优秀人才，达成长期合作。</p>

### 客户案例二：

所提供的服务类别	招聘渠道
客户公司性质	合资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>需求背景：</p> <p>客户公司研发总监的岗位当时招聘是要调派到海南的研发总监，并且在海南那边薪资不是特别高。但是客户的要求除了岗位必须的一些要求之外，还特别指出要博士学历。加上海南这个地方又比较远，很多人不太愿意考虑，所以对我们来说是一个很大的考验。</p> <p>需求情况：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 企业招聘客户公司的研发总监；</li> <li>2. 该岗位需要调配到相对偏远的海南地区。</li> </ol> <p>需求难点：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. 岗位薪资跟同行业相比比较低；</li> <li>4. 企业对学历要求偏高。</li> </ol>
具体服务内容	<p>1. 职位分析：</p> <p>在做这个单子的时候，我们首先找准客户公司的优势点是什么，比如说这家公司，虽然我们帮他找的是放到海南的一个岗位，但我们首先突出他的优势，比如客户公司的平台是一个很大的平台。</p> <p>2. 人选定位分析：</p> <p>在找人上面，因为他必须要博士，所以我们只要是博士就去跟他们聊，去尝试了解下这类人普遍的一个心理诉求，但通常是</p>



	<p>还谈不到薪资，只要地点一说是海南，大家就不愿意去了。 后来综合个方面原因我们分析出，因为博士是有一定经验的，这种其实有一定年龄了，他们都是有家有小孩的，工作必然会牵扯到家庭所以很多人愿意为了工作去那么远的地方。</p> <p>3. 找准方向寻访： 后来我们家开始调整方向，尽可能和没有小孩的，没有太多的这种家庭负担的博士人选进行沟通，很快就找到了候选人。</p> <p>4. 重点引导： 人选跟他爱人都在北京定居，但在沟通的过程中我们得知候选人当时是在备孕状态，但是本身是有移居的打算，因为北京这边空气不太好。 于是我们就结合海南那边的环境以及生活舒适指数等工作以外的利好方面进行引导。最终说服了候选人去面试上岗。</p>
<p>服务成果</p>	<p>推荐结果： 在服务10天左右，我们成功推荐了一位候选人入职。 人选跟他爱人都在北京定居，但在沟通的过程中我们得知候选人当时是在备孕状态，但是本身是有移居的打算，因为北京这边空气不太好。 于是我们就结合海南那边的环境以及生活舒适指数等工作以外的利好方面进行引导。最终说服了候选人去面试上岗。</p>

### 客户三：

<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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>公司介绍： 客户公司：创立于1989年，总部位于中国浙江。集团现有员工6000多人，在全球拥有30多家分子公司（包括美国、日本、俄罗斯、西班牙、印度等）；业务覆盖化学药、生物药、医药包装、贸易流通等多个领域，与全球500多家制药企业建立了长期合作关系，为近200个国家和地区提供医疗健康产品。</p> <p>需求背景： 公司当时需求是招聘全国招商经理、产品经理岗位，在很多</p>



	<p>网站合作发布了都没有招到合适的人才。很多有经验的候选人对他们家的岗位有兴趣，但都因为没有药企的工作经验而与岗位不匹配。最后他们家的hr经朋友介绍，知道了猎才医药网，开始了合作。</p>
<p>具体内容</p>	<p>关于猎才医药网： 网站成立于2003年，是成立时间最早的医药人才招聘求职网，网站合作客户遍布全国； 网站简历库拥有高端人才简历已达160多万份； 网站已协助20000余家医药企业成功招到合适的人才； 超过10000个CEO、CFO、COO、VP、GM等与猎才医药网共同成长； 拥有超过100位在医药行业内有影响力的职业发展顾问。</p> <p>合作项目： 起初该企业也是抱着试试看的心态，在我们网站只投放了全国招商经理、产品经理两个岗位，但一个星期便收到了同行业同职位经理近30份。由于行业匹配度很高，hr直接电话面试，很快就找到了想要的人选。</p> <p>后续合作： 经过起初一个星期的尝试，后面hr直接将公司年度招聘预算80%都与猎才进行了合作。招聘效果非常好。在此之后，企业又合作了网站首页一年的广告位，一方面用于吸收行业简历，另一方面进行行业内的品牌宣传。</p>
<p>服务成果</p>	<p>招聘与企业宣传同步： 与企业合作一个星期便收到了同行业同职位经理近30份。由于行业匹配度很高，hr直接不需要进行筛选直接电话面试，很快就找到了想要的人选。之后，企业又合作了网站首页一年的广告位，一方面用于吸收行业简历，另一方面进行行业内的品牌宣传。</p> <p>效果用行动证明 目前我们与企业一直合作至今，7年时间。该企业中间换了hr、经理，但合作一直未中断。</p>

客户四：

<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>合资</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>



<p>客户当时的需求</p>	<p><b>公司背景：</b> 客户公司：业是集中西医药、中药药妆、中药保健产品研发、生产制造、商贸流通为一体的国家级高新技术企业集团，国家火炬计划医药产业骨干企业，全国制药工业百强企业，上交所A股上市公司。</p> <p><b>需求背景：</b> 需要招聘很多专业型岗位，有生产、研发、市场、销售、医药代表等岗位。合作了很多大型知名的招聘网站，结果都是因为行业不符或是没有过相关经验，从而用人部门不满意，hr对此也是头疼不已。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p><b>关于猎才医药网：</b> 网站成立于2003年，是成立时间最早的医药人才招聘求职网，网站合作客户遍布全国； 网站简历库拥有高端人才简历已达160多万份； 网站已协助20000余家医药企业成功招到合适的人才； 超过10000个CEO、CFO、COO、VP、GM等与猎才医药网共同成长； 拥有超过100位在医药行业内有影响力的职业发展顾问。</p> <p><b>合作项目：</b> 经在一次医学院校招活动上，客户公司hr无意间看到了猎才医药网，抱着试试看的心态先是进行了半年的合作，先是在网站上发布了一批全国各地医药代表的岗位，没想到没过多久就都招到了合适的人。后来陆续又发布了生产、研发等技术型岗位，也是发布不酒就收到了很多简历。</p>
<p>服务成果</p>	<p><b>合作结果：</b> 截至目前，客户公司80%以上的岗位招聘都是在猎才医药网进行，猎才医药网也是该企业医药行业网站招聘的唯一伙伴。 同时，猎才医药网为公司在生产、研发、销售、市场等各领域招聘到了很多人才。</p>