



## 上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海肯耐珂萨人力资源科技股份有限公司

企业常用简称（英文）：KNX

企业常用简称（中文）：肯耐珂萨

所属国家：中国

中国总部地址：上海市虹桥路1438号古北国际财富中心二期16楼

网址：www.knx.com.cn

所属行业类别：测评解决方案、招聘流程外包、灵活用工、招聘技术(除招聘管理系统外)、招聘管理系统、人力资源管理系统、咨询、培训

在中国成立日期：2008年8月

在中国雇员人数：500

### 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、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、能源动力、房地产业

### 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
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	客户是一家国有的燃气集团公司，主要负责天然气的贸易业务，员工本身是属于客户公司的人员，由于考虑到招聘难度大和国家对于外包模式的要求，所以考虑外包操作相关事宜，主要涉及的业务条线是天然气产品的运输，装卸、充装、贸易等工序和岗位，



	集团下属两家分公司，贸易公司和液化公司，员工涉及100人。
具体服务内容	<p>从2018年1月正式实施，服务内容涉及：</p> <p>1、招聘：项目开始起有20人的缺口需要补齐，在1个月内我司安排开展招聘工作，人员到面率90%，到岗率达到80%，保证客户能够稳定运行。后续月均招聘2-3人，100%能够完成。</p> <p>2、入离职管理：员工合同签订，外包宣讲，问题解答等</p> <p>3、日常管理：日常劳保用品发放，考勤管理，绩效管理，及薪资管理等。设置驻场项目经理1名，每天处理员工各种问题以及日常的管理工作。</p>
服务成果	合作1年以来员工的离职率由原来的15%控制在10%以内，业务量比往年增加15%，人均产出提高10%。获得客户的好评，在进行日常管理工作的同时能够及时响应客户的需求，问题解决时效基本控制在1个工作日内，并且保持24H电话畅通，服务质量和客户要求均达到客户的要求。

#### 客户案例二：

所提供的服务类别	灵活用工
客户公司性质	国有
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	<p>客户业务条线中有大闸蟹这类生鲜食品，明显的“季节特性”、“时效特性”，同时也给服务商们带来了不小的招聘挑战以及沉重的用人负担，“产业链之重+用人之重”促成他们寻找“重”与“轻”的平衡。</p> <p>客户要求不要实习生、不要兼职人员，年龄、健康都是要考虑的……这些衡量标准无疑给这类时节性用工增加了难度，而且还是普通薪酬的岗位。正是此类招聘的难度、时效限制，再加上用人成本，综合多种因素考虑，中国邮政速递物流最终选择了“轻”型用工模式：岗位外包。</p>
具体服务内容	<p>岗位招聘 前期招聘阶段，KNX以整合多元招聘渠道的方式来扩展招聘面，确保短小时内能迅速联系到目标人群。</p> <p>在职管理 员工入职后，采用SaaS系统进行一站式的人事管理，包括办理入职手续、考勤、异常考勤追踪、薪资发放等，最大化减轻HR的事</p>



	<p>务性管理工作。 离职补充 若岗位出现离职或增加时，会及时跟进快速做好人员增补，以保障该项目的顺畅运转。 交付服务 KNX设置了稳定的专项交付团队，保证随时进行无缝对接，以快速了解、响应需求。 日均5人的面试量，每周3次的高强度面试安排，HR02组5人团队的招聘支持</p>
<p>服务成果</p>	<p>客服，揽收岗位 50人，1个月内全部到岗，人岗匹配率70%，到面率90%，到岗率100%；日常15%离职率的及时补充，客户需求随时满足。从2017年到2018年连续2年长效合作，获得客户的一致好评，用工模式获得客户内部广泛推广使用。</p>

**客户案例三：**

<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>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>互联网与游戏业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>肯耐珂萨提供驻场顾问，协助各业务条线HRBP以及业务部门完成C岗全渠道招聘工作。具体要求包含： 1. 及时完成与HRBP、业务部门用人经理就招聘职位的沟通； 2. 及时、准确将招聘需求发布给渠道，严格把控候选人质量以及求职意向； 3. 招聘进展进入瓶颈阶段，需要主动协调供应商、HRBP以及用人经理等相关人员就招聘问题进行分析，位寻求解决方案提供相应的数据分析； 4. 作为客户C岗全渠道招聘外包供应商，在面对候选人及供应商，确保平安的公司形象、企业文化被正确传递； 5. 提升HRBP以及业务部门用人经理对于招聘流程外包服务的满意度。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>3位肯耐珂萨顾问派驻客户现场，支持共7位HRBP进行C岗候选人招聘工作。肯耐珂萨RPO后台同事对接驻场顾问完成C岗招聘，驻场顾问同时负责对C岗其它供应商推送的简历进行筛选以及后续招聘流程跟进，确保C岗招聘流程的顺利进行。具体工作包含： 1. 从HRBP处拿到职位需求，直接对接业务部门用人经理，沟通职位，梳理招聘人物画像；</p>







	<p>2. 根据各渠道的招聘优势将招聘需求进行分配，并完成和渠道的沟通；</p> <p>3. 把控候选人质量并主动推动招聘进展，确保招聘的顺利进行；</p> <p>4. 当招聘进展进入瓶颈阶段，和渠道以及HRBP、业务部门用人经理一起分析市场以及候选人状况，寻找解决方案。</p>
服务成果	<p>服务成果包含：</p> <p>1. 2018年全年完成肯耐珂萨渠道入职92人，非肯耐珂萨C岗入职250+；</p> <p>2. 2018年项目交付金额220W+；</p> <p>3. 肯耐珂萨2018年入职候选人当年留存率98%，获得客户高度好评；</p> <p>4. 获得平安集团2018年最佳招聘伙伴大奖；</p> <p>5. 驻场顾问得到HRBP以及业务部门用人经理的一致好评；</p>

#### 客户案例四：

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	能源动力
客户当时的需求	<p>2011第一期的合作是3个月20个销售工程师岗位的入职。</p> <p>2011第二期的合作是4个月40个技术维修岗位的入职-100%交付。</p> <p>2011第三期的合作是某新厂2个月12个生产操作人员的入职-100%交付。</p> <p>2011年底开始达成年度合作，涉猎全国区域内的销售，生产技术研发，通用类等各种岗位的招聘服务。</p> <p>2018年3月份再度进行续约，为期2年时间。</p>
具体服务内容	<p>每年近100个职位的招聘交付工作，涉猎全国区域内的销售岗位，生产设备管理，办公室通用类岗位，工程研发中心研发岗位，以及新拓展产品线——煤气化业务技术管理及生产管理等各种岗位；</p> <p>服务过近15个HR和近50个用人经理，区域覆盖一二三四线的城市，最远的在内蒙古鄂尔多斯，一起协同工作确认岗位招聘要求，推荐合适匹配候选人，安排协调面试及追踪反馈，跟进offer流程至入职，以及试用期管理等相应工作。</p>



服务成果	<p>每年当年交付率约占当年整体职位开放数的80%及以上, 帮助业务部门达成招聘工作的同时, 也不断交流和提供市场信息的分享, 整体的招聘员工流动性在交付职位中也呈降低趋势。</p> <p>合作中也经常得到业务部门的鼓励和表扬, 好的客户满意度让双方的合作持续稳定, 今年是合作的第九年。</p>
------	--

**客户案例五:**

所提供的服务类别	招聘技术(除招聘管理系统外)
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>2018年8起第一期的合作是不少于20个入职。</p> <p>职位包括: 该公司职能岗(财务法务等)、该公司总厂(质量、生产、检验等)、该公司研究所(研发职位)</p> <p>所招聘员工的6个月试用期管理, 包括合同签署、劳工关系、薪酬管理、试用期考核、转正的各项事宜。</p> <p>面试流程优化, 提供人才测评工具</p>
具体服务内容	<p>完成20个职位的招聘交付工作, 涉猎上海、甘肃、山东、北京等区域的销售市场, 生产技术研发, 通用类等各种岗位</p> <p>利用大数据对比及多种算法, 分析岗位的具体需求</p> <p>利用二代人工智能学习系统tensorflow, 和理论模型EM、朴素贝叶斯算法进行人岗精准匹配</p> <p>提供快速测评工具及大数据分析, 给用人部门提供考评依据, 在试用期管理阶段使用线上线下相结合的模式, 线上多场景数据获取结合情绪识别技术, 线下进行心理疏导, 帮助候选人更快速的融入企业</p> <p>安排协调面试及追踪反馈, 跟进offer流程至入职, 以及试用期管理等相应工作。</p>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 协助客户梳理了现有的招聘流程, 优化面试工具及面试方法</li> <li>2. 率先开创RPO服务方式, 大大提高了招聘效率, 优化了招聘流程和成果, 提高人效的同时也帮助客户降低了试用期离职的风险, 从而帮助企业达到降本的目标。</li> <li>3. 从2018年到现在共计完成将近50个岗位的招募, 完成了10个候选人的试用期管理, 提高了试用期留用率, 其中三名KNX招募的新员工因表现出色提前转正为信谊正式员工; 受到了用人部门的一致好评。</li> </ol>



--	--

**客户案例六：**

所提供的服务类别	招聘技术(除招聘管理系统外)
客户公司性质	民营
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>2018年9月起第一期的合作是不少于21个offer发出。</p> <p>职位包括：研发中心研发工程师、助理工程师岗位；质量、工艺、材料等相关岗位</p> <p>职位较紧急及分散，面试流程很长，并且有一定难度；希望供应商有强大的人才库，周度推荐及面试量可以满足部门要求</p>
具体服务内容	<p>通过大数据量化分析解析客户的岗位具体需求，提供医疗行业驻场顾问，完成与用人部门的对接：包括岗位梳理、职位沟通、候选人访寻、推荐，面试安排，面试反馈等</p> <p>利用全球先进的二代人工智能学习系统机tensorflow，和理论模型EM、朴素贝叶斯算法，进行人岗精准匹配</p> <p>利用分布式数据中心收集医疗行业信息，并分析出有效数据，提供用人部门，作为职位设置及期望的依据，理清用人策略及思路</p>
服务成果	<p>2018年9月起至年底共计完成16个职位的入职，2个待入职，完成率达到85%以上，获得用人部门一致好评。</p> <p>在推荐的速度、质量上更符合用人部门期望，顾问专业度较高，能提出合理建议及思路，帮助提升招聘效率。</p> <p>目前客户希望肯家继续提供招聘流程外包的专业服务，并期望我们在第二期合作中交付更多职位。</p>

档案内容更新于2019年7月