



## 苏州汇嘉人力资源有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：苏州汇嘉人力资源有限公司

企业常用简称（英文）：无

企业常用简称（中文）：苏州汇嘉

所属国家：中国

中国总部地址：苏州工业园区东平街266号301室

网址：www.bumuyun.com

所属行业类别：薪酬与福利咨询/薪酬管理和外包 /其他

在中国成立日期：2015年11月24日

中国雇员人数：260—270

### 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）/互联网与游戏业/金融服务（如银行，保险，财富管理等）/运输及物流/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	薪酬管理和外包
客户公司性质	运输及物流
客户公司行业	运输及物流
客户当时的需求	客户以货车司机与物流人员为主，工作较为辛苦，人员招聘也较为困难，流失率大，网点分布多，无法集中管理。 为了更好激励货车司机及物流人员，增加员工与企业的黏性，降低人员流失率，调整薪酬结构及福利待遇。
具体服务内容	针对客户情况，我司提供服务内容： 1. 与客户做好沟通，及时了解业务、市场情况、人员情况，根据具体情况做出相应的变化； 2. 货车司机与物流人员薪酬结构规划，依据工作情况不同，更好



	的迎合市场，激励货车司机与物流人员，增强员工与企业的黏性，降低人员流失率；
服务成果	解决了客户货车司机与物流人员流失率大问题，增强客户在人员招聘相比同行的吸引及优势，提高客户货车司机与物流人员福利待遇，调整货车司机与物流人员的薪资组成结构，增加员工与企业的黏性。

### 客户案例二：

所提供的服务类别	薪酬与福利咨询
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	客户业务人员较多，业务数据较为复杂，多为销售人员，人员薪酬结构复杂，人员分布城市较多，无法集中处理，各公司相应管理模式不一、薪酬福利待遇不一。为了更好激励销售人员，结合分公司当地情况，调整薪酬结构及福利待遇。
具体服务内容	针对客户情况，我司提供服务内容： 1. 与客户分公司做好沟通，及时了解业务、市场情况，根据具体情况做出相应的变化； 2. 销售人员薪酬结构规划，依据分公司情况不同，更好的迎合业务及市场，激发销售人员潜力，增强销售人员对企业的黏性，降低人员流失率；
服务成果	解决降低了客户销售人员的流失，增强了销售人员的目标，激发了销售人员内在潜能，提高客户业绩，员工收益较原来更多，各地分公司也更好的迎合市场，解决各分公司薪酬结构不一致管理问题，降低了客户人力成本。

### 客户三：

所提供的服务类别	薪酬管理和外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	房地产业

客户当时的需求	客户为A公司旗下公司，A公司对岗位编制有一定名额限制，以楼盘项目来分布，分布城市较多，无法集中管理。 需要解决楼盘项目，外编人员用工关系定义、用工薪金申报发放、全国各地项目人员管理、项目周期短暂与用工招聘问题以及人员的工资单发放。
具体服务内容	针对A公司项目情况，我司提供服务内容： 1. 我司与A公司外编人员建立用工关系，或A公司与员工建立用工关系； 2. 代理全国各地项目属地发放薪资、属地申报个税、属地社保公



	积金代缴等人事代理服务； 3. 员工信息线上管理，项目人员招聘以及项目结束人员转换； 4. 电子工资单无地域限制发放。
服务成果	解决了A公司外编人员用工关系，员工信息线上管理，多地项目属地薪资发放，属地个税申报，属地社保公积金代缴等其它人事代理服务费；项目人员招聘难问题及项目结束人员去向问题；多地人员工资单发放由线上平台解决。

**客户四：**

所提供的服务类别	薪酬管理和外包
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	客户收发人员较多，以计件来计算薪资，计算数据较为复杂，人员招聘也较为困难，流失率大，网点分布多，无法集中管理。需要解决收发人员用工关系定义、用工薪金计算、申报、发放、社保公积金、补充商业保险等，各网点人员管理、用工招聘难问题以及人员的工资单发放。
具体服务内容	针对客户情况，我司提供服务内容： 1. 计算快递收发人员计件数、考勤等数据，核算薪资数据； 2. 快递收发人员招聘、上岗培训，快递收发人员信息线上录入、线上管理； 3. 薪资发放、申报、社保公积金代缴，商业保险理赔处理；
服务成果	解决了客户收发人员用工关系，员工计件数据、考勤等其它数据计算，收发人员的薪资发放，社保公积金代缴、商保理赔处理等其它人事代理服务费；客户各收发网点人员管理，解决招聘弱、用工难、流失率大的用工问题。

**客户五：**

请勾选所提供的服务类别	其他
客户公司性质	民营
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户人员结构、薪资结构等无等级划分，人员结构、薪资结构都不清晰，对于员工个人较难提升，公司人力成本压力大，员工在企业未来较迷茫，不知如何设计人员结构及薪酬结构，无法激发员工动力，提高人力效率最大化，优化公司人力成本。
具体服务内容	针对客户情况，我司提供服务内容： 1. 为客户设计适合的人员等级结构，对人力进行盘点、精减，激发员工效率； 2. 为客户设计员工薪酬福利结构，激发员工动力，降低不必要的人力成本开支； 3. 客户外地销售人员管理、绩效考评、薪酬设计，增强销售吸引



	力，提高市场竞争力。
服务成果	解决了客户人员结构、薪资结构等级划分，清晰员工晋升空间，绩效考核合理设计，迎合业务、市场情况，增强了员工动力，激发了员工潜能，把不合理的薪资、福利结构进行合理调整，人力盘点、精减，降低部分人力成本。

**客户六：**

所提供的服务类别	其他
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户网络项目分组较多，模块不一，业务情况不同。人员结构、薪资结构、绩效考核较为薄弱，多地分公司难以统一管控，项目情况市场影响较大。人员结构、薪资结构、绩效考核较迷茫，无法适应全国各地公司实际情况，公司人力成本压力大。
具体服务内容	针对客户网络情况，我司提供服务内容： 1.为客户网络设计贴合市场情况的人员等级结构，对人力进行盘点、精减，激发员工； 2.为客户网络设计依据全国各地情况调整员工薪酬福利结构，降低不必要的人力成本开支； 3.客户网络各地人员管理，统一数据分析、绩效考评、薪酬设计，提高市场竞争力。
服务成果	解决了客户网络分组较多，模块不一，业务情况不同的分析，提供相应的解决办法。人员结构、薪资结构等级划分、绩效考核合理设计，迎合各地、业务、市场情况，增强了员工动力，激发了员工潜能，提高市场竞争力，合理调整薪资、福利结构，人力盘点、精减，降低部分人力成本。

档案内容更新2018年11月