



广州赛睿人力资源有限公司

企业详情

企业官方注册名称： 广州赛睿人力资源有限公司
 企业常用简称（英文）： Career Executive
 企业常用简称（中文）： 赛睿
 所属国家： 中国
 中国总部地址： 广东省广州市天河区体育东路116-118号财富广场西塔302-3
 网址： http://www.careerexe.com
 在中国成立日期： 2012年10月
 在中国雇员人数： 56

业务详情

1、主要客户所在行业： 快速消费品、互联网与游戏业、金融服务（如银行，保险，财富管理）、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	招聘渠道
客户公司性质	民营
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	客户需要在欧洲地区招聘一个高端职位，要求必须是欧洲人且需要长期在德国工作，具体工作内容需负责欧洲区域的综合设施管理采购，要求年龄不能超过45岁，而且一定要有当地工作经验，有来自于大企业背景，尤其有高科技500强企业背景。
具体服务内容	帮助客户在欧洲区域进行高端采购人才搜寻，作为主营业务在国内的联合在北美的合作伙伴，采用多种渠道，对标世界500强企业尤其是高科技相关行业的公司，在德国、法国、英国等欧洲多个主要国家超过15个城市进行精准的搜寻，前后一共联系了超过80位高端采购候选人，中间就具体市场上的寻访方向和客户招聘部



	门一直保持互动，配合客户的改动要求，历时3个多月，经过我们的多层面试和严格筛选，共推荐了5位人选到客户面试
服务成果	最终成功帮助客户找到了2位高端采购候选人，入职以来我们一直都在跟进候选人的适应情况和企业的运营情况，确保候选人和企业都能匹配的精准，半年的跟进确保了候选人在企业的适应度，更是赢得了客户对我们工作质量的认可。

客户案例二：

所提供的服务类别	招聘渠道
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	客户要求寻找品牌高级专家，定位在互联网或消费品市场人选，要求要有品牌认知，有独特的用户视角和策略思考能力、对互联网行业、数字、媒体行业有全局观、前瞻性的理解。
具体服务内容	首先定位客户需求并列举目标公司，鉴于之前其他的猎头主要寻找在职的候选人，而发现其动机和地点都有较大的说服难度，考虑到这点，吸取经验的我们就从跨国公司跳槽到大型民企或其他行业寻找候选人，能更好地适应客户公司的文化，视野更开阔，沟通更成熟，洞察力更强。经过多个候选人筛选后，最后锁定两位合适的候选人并进行推荐。
服务成果	这个职位之前已被其他公司猎头寻找了超过3个月未果，而我们采用多角度分析并向客户分析市场行业和人才情况，在短短2周内成功推荐了两名适合的候选人并协助其中一位入职成功，而入职的候选人背景曾是全球快消品500强企业管培生，轮岗过市场调研品牌部，后加入一上市民营企业担任CMO，候选人对互联网有非常强的意识，离开上市公司后自己创立社交平台并得到很多互联网的理念与实操能力，在服务过程当中最大挑战是候选人需要降薪并到异地上班（候选人是广州人，有两个小孩），顾问通过对候选人未来的发展与个人的优劣势作出专业的分析，其家人也非常支持候选人转换新工作，最终让候选人成功上班。

客户案例三：

所提供的服务类别	招聘渠道
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	某电商公司招聘市场营销副总监，由于客户是较大型的自营综合类电商，需要建立自家的DSP平台，因此要求候选人对SEO, SEM等程序化广告交易合作形式，及联盟合作伙伴生态圈的构成形态等要非常熟悉，并有非常敏锐的社会热点触觉和发展部门数字营销



	的能力。
具体服务内容	顾问通过与用人部门负责人电话沟通确定职业并定位目标行业和公司。如：DSP平台，其他电商公司营销部门、游戏公司媒体投放、媒体公司这几个方向，由于考虑到游戏的投放广告形式多，费用高，渠道多，因此我们先从离工作地点最近某tier1游戏公司开始寻找，经过多番筛选，最终目标选定一位各方面都出色匹配的总监级候选人。这个案件我们是一击即中，根据客户的要求和我们对此职位的了解作出精准推送。
服务成果	由于该职位对于候选人的薪酬来说并没有涨幅，而我们的说服理由是游戏的前景是有限的，因为用户少众而且过多几年人口老龄化就变成非主力的行业，而且此职位能带20人的团队，对于其个人的领导力和管理能力有很大的提升与帮助。候选人也非常同意此机会对他个人未来有较大的发展，因此也克服了薪酬问题成功入职。

档案内容更新于2017年3月