



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）：赛睿人力资源

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：www.careerexe.com

所属行业类别：其他：猎头服务

在中国成立日期：2012年10月

在中国雇员人数：80

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）、房地产业、零售业与电子商务

2、曾服务过的客户案例

客户一：

所提供的服务类别	猎头服务
客户公司性质	国有
客户公司行业	专业性服务（如法律，公关，教育等）
客户当时的需求	<p>客户公司新成立一个完全独立的慈善基金会，需要招聘基金会秘书长。基金会的理事长、理事会成员及初期捐款人都是在商业界非常成功的人士，因此对秘书长的要求非常高。包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 知名慈善基金会同等岗位至少五年以上管理经验； - 企业家精神，能够把一个基金会的运作从零开始到建立完善的流程； - 组建和管理团队的能力；



	<p>- 熟悉国内、海外慈善行业的运作方式； 热心公益，以公益、帮助别人作为人生使命。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>虽然基金会的理事会成员都是在商业界非常成功的人士，然而，运作商业与运作公益是完全不同的方式，国家对公益慈善有各种严格的规定，例如对基金每年的基金管理成本必须控制在10%，所以，招聘难度非常大。</p> <p>首先，对国内知名基金会的情况做了整理，包括资助领域，秘书长背景情况，薪酬情况等；</p> <p>其次，确定哪些是我们基金会应该去沟通的目标；在此过程中，发现可以吸引的候选人非常少，原因是在资助领域方向类似同时愿意考虑新机会的不多。而且，基金会秘书长绝大部分工作家庭所在地在北京，而该工作机会不在北京。</p> <p>接下来，我们在为数不多的候选人中，终于找到一个目前工作在北京，家庭所在地在上海（上海更接近目前基金会的注册地）；或者是愿意为了这个基金会秘书长机会把工作地搬迁的候选人。</p> <p>最后，我们提供了三位候选人的简历报告给到客户。</p>
<p>服务成果</p>	<p>在三位候选人都见过基金会主要成员之后，他们锁定了其中一位候选人。并又安排了候选人和基金会的其他成员进行了见面和详细的沟通。大家在对基金会理念，长远的目标，希望资助方向，从哪里开始往前探索，期间如何组建团队，如何与其他基金会进行充分合作等，都达成了初步的共识。</p> <p>后来，该候选人在该招聘任务开始约三个月左右的时间，顺利入职，在一段时间的磨合之后，按照初期的规划，目前在该岗位上的工作得到了理事会的认同。</p>

客户二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>猎头服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>某日化民营企业，成立超过20年时间，生产基地十多个，员工数过万，2017年营业额超过200亿，面对市场激励的竞争，主业增长缓慢，连续几年增长率都在10%左右徘徊；集团日化以外新业务的发展规划，如何与主业进行配合协同。</p> <p>企业从最早的单一产品到现在的多元产品，从单一产业到多元产业，如何进行企业管理，公司成立了控股集团。控股集团如何进</p>



	<p>行管控。</p> <p>此外，企业的创始人年龄逐年增长，如何让下一代顺利结果企业的管理，需要做很好的规划是推动计划。 需要招聘战略副总裁来解决以上的问题。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>首先提供区域内不同控股公司，大型集团在战略副总裁招聘的经验、教训后；锁定候选人的画像如下：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 国内外知名大学毕业，有国际MBA学历更优； 2. 至少二十年以上的工作经验； 3. 国际知名咨询公司的五年以上工作经验，有大型集团战略规划、业务落地规划的经验； 4. 在企业实际推动战略落地或企业变革的实际操作成功经验； 5. 非常优秀的人际沟通能力和影响力，能够有效和高管对话，能够理解高管在企业管理中的痛；足够高的成熟度；坚韧不拔，持之以恒。
<p>服务成果</p>	<p>最终给客户三名候选人推荐给客户面试，客户从中录取一人入职。</p> <p>该候选人入职后，在没有其他部门的安排情况下，自己积极主动的和各个集团高管，事业负责人安排面谈，主动帮他们梳理目前工作中的问题和困难，并依据自己的多年的战略咨询经验提出有效可行的建议，得到各高管的一致认同。虽然身为高管，他依然能够坚持每天写工作报告向集团总裁兼创始人汇报工作，经过入职后连续四个月的细致沟通，了解清楚集团及各个事业部所存在的问题，给总裁提出了集团接下来的战略目标和重点工作，并且得到了总裁的认同，目前在集团内部正在有序的开展和推动落地。</p>

客户三：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>猎头服务</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>化工与石化</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>与一家大型外资PE合作，PE当时投资的一家工业气体公司，由于该公司当时管理相对比较混乱，前任创始人团队内斗比较厉害，而且后面陆续离开，故需要寻找合适的CEO人选接任，也就是相当于是帮助PE做投后管理的一个职位，另外这个招聘需要低调进行，人选目标为同时有500强外企职业历练，并且要有国内企业一把手管理经验的职业经理人。</p>



具体服务内容	<p>在3个月内帮助客户首先在同行业内做了细致的mapping项目,包括和所有同行企业的现任、前任职位CEO/COO等目标人选进行接触并推荐,同时在行业外进行第二梯队的人才搜索和推荐,迅速组织安排了面试,帮助PE了解圈子里发展状况等,协助并逐步修正对目标候选人的搜寻方向,最终敲定了来自行业外的一位职业经理人作为该职位的人选,最终顺利入职。</p>
服务成果	<p>不但高效并精准的完成了CEO职位的招聘工作,同时在服务过程中帮助PE对该行业状况有更深入的了解,更有利于PE对其投资的公司往后更充分的管理和经营,另外所推荐的CEO人选在后续工作中适应和投入都非常好,把当时混乱的局面都调整过来,并且和PE的相互信任和配合也很到位。</p>