



北京科锐国际人力资源股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京科锐国际人力资源股份有限公司

企业常用简称（英文）：Career International

企业常用简称（中文）：科锐国际

所属国家：中国

中国总部地址：北京

网址：www.careerintlinc.com

所属行业类别：招聘流程外包、灵活用工、招聘技术(除招聘管理系统外)、中高端人才访寻、招聘培训、人才测评、校招、智库专家服务、智能薪税

在中国成立日期：1996年

在中国雇员人数：/ 全球雇员人数：2200+

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、IT信息技术，半导体及通讯、机械制造

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
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	客户作为全球top的制药公司，因持续开拓中国市场，产生多元人才需求并坚持招聘创新。其招聘主要面临的挑战有： 需求多元：需要慢病普药、肿瘤特药、专科药、疫苗等不同领域的人才；



	<p>地域广阔：从0线城市到县级市场，对于人才的需求量大、标准高； 画像不清晰：客户的创新业务模式和岗位业内无参照，人才画像和职位卖点需要进一步探索； 需求不一致：客户的用人需求与市场现状有一定差距； 竞争激烈：竞品公司的各类特药、新药产品线扩招，对优质代表竞争激烈。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>针对客户的用人需求及其面临的主要挑战，我们迅速成立专项团队，提供定制化服务： 专项团队：迅速建立区域化前端交付团队和后端寻访团队，澄清客户需求，清晰人才画像 差异化策略：对所有招聘职位进行分类，并做到周度Review - 针对新增/扩招职位，通过前期市场调研确保客户的需求合理 - 针对人才匮乏职位，提供寻访报告，与客户业务线商议或调整方案 - 针对竞争激烈及Turn down较频繁岗位，分析原因、挖掘亮点 - 针对面试流程导致的难点职位，及时反馈，推动或暂缓招聘流程 人才触达：快速触达科锐医药相关人才库，覆盖具有普药、特药、专科药&罕见药、疫苗背景等的12W+优质候选人。此外，广泛触达科锐各地1800+招聘群、大中型城市医院群、县级城市当地人才群等 提升竞争力：对外部市场和竞争对手进行分析与建议，助力客户赢得人才竞争 不同阶段需求响应：替补、扩招、校招、实习生转正、新渠道…</p>
<p>服务成果</p>	<p>我们的优质服务： - 满足了客户对于运营和发展的人才需求，人均招聘成本（CPH）持续降低； - 逐年优化客户招聘渠道比例，其中RPO渠道占58%； - 缩短了平均招聘周期，实际达成仅37天； - 提高了候选人推荐质量，试用期通过率达93%； - 100%完成了客户的扩招职位； - 宣传客户的雇主品牌和战略方向，提高人才认知和意愿； - 使招聘规模从2017年的1700人、2018年的2000人到2019年的2500人，逐年上升； - 赢得了较高的客户评价：“过去一年市场环境给我们带来了巨大挑战，CI RPO团队展现了良好的创新能力，直面变革带来的招聘变化，一次次地完成招聘目标，同时在与业务和HR内部的合作中，也都展现了极强的团队横向合作能力。”</p>



客户案例二：

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	快速消费品
客户当时的需求	<p>近年来，客户积极通过AI、移动端等技术方案来提升招聘团队效率、推动招聘人员转型，客户的需求主要由两类项目构成：</p> <p>— 时间久、需求多的“大”项目</p> <p>客户在中国的业务向全国3、4线城市的持续拓宽深入，以及对于北方地区下辖县市场的覆盖，产生了大量的人才需求。此外，客户非常珍视企业文化，对候选人价值观方面具有较高期望。对于偏远地区来说，人才获取挑战性上升。</p> <p>— 短平快的“小”项目</p> <p>鉴于消费品行业日趋饱和、同业竞争激烈，客户近年来在行业各细分领域持续深耕，前瞻性开拓更有增长潜力的蓝海市场。其中，宠物食品项目是未来的重点突破领域。因此，客户为了在短时间内快速获取对行业、市场、业务的充分理解，急需能够促成共赢的优质人才。</p>
具体服务内容	<p>科锐作为客户中国唯一的RPO供应商，在其HR人力不足的情况下，支持不同类型的招聘项目交付，帮助客户招聘团队把控招聘流程，确保招聘结果的高效达成。</p> <p>— 针对时间久、需求多的“大”项目</p> <p>科锐RPO驻场顾问基于对业务发展规划、团队平衡标准的深入理解，与用人经理确定访寻方向，并通过人才调研数据支持修正。通过驻场顾问与访寻团队配合，聚焦各地人才市场，包括当地微信群、QQ群、就业群…对当地候选人群体进行影响。针对各渠道转化率进行分析、找到最佳解决方案。同时加强对候选人能动性、执行力、责任心等软性素质的考察，以及文化价值观的挖掘与判断。</p> <p>— 针对短平快的“小”项目</p> <p>该项目推出时恰逢客户校招，人手紧张。科锐RPO团队临危受命，迅速安排了一位驻场顾问给予支持，并针对新项目在不同渠道上的需求，调动科锐专注于不同领域的团队资源，借助其渠道交付经验，从大健康、消费品等多个方向同时突破、定向交付。</p>



服务成果	<p>— 针对时间久、需求多的“大”项目 一年内，成功招聘156个职位，涵盖区域销售、财务、HR、工厂、研发等职能的不同职级，覆盖中国23个省、128个城市。职位完成率、周期、Offer turn down等各项招聘数据均优于预期，基本实现了客户业务在中国的全面覆盖。</p> <p>— 针对短平快的“小”项目 在6周内，科锐成功招聘了22个职位，完成率85%，得到了客户用人经理、业务团队、招聘团队的高度认可。同时，我们开拓了与客户在新领域的合作机会，已在10个以上城市为其宠物食品项目提供RPO服务。因表现出色，科锐国际被客户授予人才招募最佳合作伙伴奖。</p> <p>总体而言，我们的RPO模式服务帮助客户实现了招聘上的突破，支持了其业务发展，同时有效缓解了招聘团队压力，让招聘人员在有限的精力中，能够积极配合客户公司的全球战略，实现自身职能的转型升级。此外，我们的服务也为客户未来在更多领域的招聘上实现突破，带来了可能性。</p>
------	---

客户案例三：

所提供的服务类别	灵活用工
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	文化、体育和娱乐业
客户当时的需求	<p>客户系全球领先的娱乐及媒体公司，需长期招聘一批职能部门的文职职位，岗位涉及翻译、财务、人事、行政、运营助理等。因内部缺少员工编制，为迅速获得大量兼职人员，减少内部招聘精力、管理成本，计划使用科锐的灵活用工服务。客户当时的招聘项目主要面临以下挑战：</p> <p>招聘要求高：需要候选人海归背景，具备高端酒店或500强等大型外资企业工作经验，且对候选人英语要求极高，需有服务外籍老板的经验；</p> <p>职位稳定性低：候选人缺乏归属感，对外包员工与正式员工待遇差异有疑虑，这为人员吸引和留任带来挑战；</p> <p>HR支持不足：HR没有精力负责外包员工招聘，缺乏与用人经理沟通，对用人需求和岗位要求不清。</p>
具体服务内容	基于客户的招聘诉求以及所面临的主要挑战，我们针对性地提供了以下服务：





	<ul style="list-style-type: none"> - 选派具备资深行业背景的顾问成立项目团队； - 充分利用科锐人才库及渠道合作优势，迅速锁定目标候选人； - 与HR梳理及澄清岗位卖点，打消候选人顾虑； - 进行严格的背景调查，保证候选人顺利入职和留用； - 定期举办多样化员工活动，提升外包员工工作满意度与凝聚力； - 驻场团队定期拜访跟进员工工作状况，进行员工交流，听取意见和建议，保证有问题随时解决
<p>服务成果</p>	<p>我们的服务有效帮助客户集团完成了职能岗位的招聘和管理，取得了令人满意的结果：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 该招聘项目共计完成40个左右外包职位； - 入职后候选人的离职率较低，而转正和续签概率高达95%； - 该服务极大节省了客户的用工成本以及低端岗位的管理成本

客户案例四：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>灵活用工</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>住宿与餐饮业</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>客户系香港大型餐饮集团，拥有810+分店、多达12,000位员工，每日服务顾客超过63万人次。客户集团在其广州、佛山、深圳的30家门店举行为期2个月的促销，共产生120个兼职职位空缺。客户决定交由科锐管理，全程外包，其只需关注项目结果。该招聘项目主要面临如下挑战：</p> <p>地域广：客户的兼职人员需求分布在广州、佛山、深圳各区商场，人员覆盖地区广；</p> <p>时间紧：客户要求在一个月内所有人员必须到位且持健康证上岗，时间较为紧迫；</p> <p>考核严：除了考核项目结果之外，客户方还需要考核完成流程是否符合规范，考核难度较大。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>基于客户的需求和面临的主要挑战，我们制定并推进以下服务方案：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 迅速成立项目组，第一时间了解客户的需求以及考核标准，制作运作流程； - 启动科锐招聘共享中心，内部调用各业务现有资源，外部进行有针对性的地方调研和地方学校学生资源的开发； - 针对客户的考核标准，对员工进行培训，流程精细化管理，





	使员工的工作90%符合了考核标准。
服务成果	<p>在我们的不懈努力下，服务项目取得了可喜的成绩：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 在1个月内高效完成了120名实习生的招聘，2个月内持续对120-150名人员进行管理，以确保项目进度，且提供优化方案。 - 自2016年起合作至今，我们的人员招聘与项目管理服务都得到了客户的高度好评。

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	政府园区
客户当时的需求	<p>该科技园区需帮助区域内的企业完成招聘工作，实现区域内人才引进。但该区域内企业较多，需要智能化、系统化、标准化的解决方案。其当时面临的主要问题有：</p> <p>园区服务体系传统：对于企业多样化的招聘需求，招聘能力及资源不足</p> <p>园区规模大：区域内入驻企业较多，招聘需求较多而且较为分散</p> <p>人才要求高：区域内各企业对于人才要求较高，需要精准人才匹配</p>
具体服务内容	<p>基于园区的需求，我们提供的主要服务内容如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 开放招聘渠道，辅助园区开通外部人才获取渠道，同时开放自有传播渠道（如官网及公众号），多渠道获取人才信息； - 以HR SaaS系统为基础，帮助园区建立区域共享人才库、统一管理人才信息，方便区域企业共享人才，降低招聘成本，提高招聘效率； - 共享HR与精准候选人推荐，成立专项工作组，为园区提供全方位的系统+服务保障的管家式服务，帮助园区管理及操作管理系统，降低学习成本及操作成本； - 远程招聘顾问助力园区，帮助区域内企业根据需求完成简历筛选、候选人初筛、约面等工作，提升企业招聘效率
服务成果	<p>我们的主要服务成果包括：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 3个月内同时辅助30多家企业的招聘工作，包括发布职位、收取简历、候选人推荐等； - 建立园区共享人才库，积累10000+人才信息，供区域内企业





	共享； - 疫情期间依靠智能系统及无接触面试的方式，为10多家企业完成30+岗位50+人的招聘工作
--	--

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>客户为互联网医疗公司，主要致力于为中国牙医开发系列工作管理软件。目前公司员工200多人，下设5个门诊，北京3家，上海1家，成都1家。作为初创企业，客户面临的主要问题有：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 公司内部人力资源部人员短缺，HR部门人效低； - HR经理怀孕休产假，客户面临公司HR工作无人主持、处于停滞的局面； - 获A+轮投资，客户的团队处在成长扩张期，人才短缺，组织架构混乱。
具体服务内容	<p>基于客户所面临的主要问题，我们提供了HR SaaS管理系统+共享HR的解决方案，具体如下。</p> <p>HR SaaS管理系统：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 在PC端实现最高权限后台管理，具备员工管理、薪酬管理、组织管理、招聘管理、社保管理、考勤管理、审批流程等功能 - 在移动端支持员工直接使用微信端小程序实现考勤、申请及审批、面试流程管理、工资条查询等功能，实现员工智能交互和自助管理服务 <p>共享HR：</p> <p>提供全方位管家式服务，通过外包或者远程方式，辅助企业完成数据导入、薪酬计算、员工档案管理、社保管理、考勤管理等所有事务型工作。</p>
服务成果	<p>我们的服务，为客户的公司带来了积极的转变：</p> <p>组织架构整改：我们的系统有效解决了客户之前由于快速发展、组织结构复杂所造成的人员档案混乱、考勤方案不一致等管理难题，提高操作的便利和效率；</p> <p>快速恢复正常工作：我们的共享HR服务在一周内帮助客户有效恢复了人力工作运转，将公司算薪、员工入转调离工作全部恢复至正常状态；</p> <p>当周工作反馈：每周以工作周报的形式向客户反馈，请客户确认</p>



	当周的工作量是否正确，并汇报当周的工作进度及下周的工作计划安排。
--	----------------------------------

档案内容更新于2020年10月