



万宝盛华人力资源（中国）有限公司

企业详情

企业官方注册名称：万宝盛华人力资源（中国）有限公司

企业常用简称（英文）：Manpowergroup GRC

企业常用简称（中文）：万宝盛华大中华

所属国家：中国

中国总部地址：上海市浦东新区浦东南路新梅联合广场A座36楼

网址：www.cdpgroup.com

所属行业类别：测评解决方案 招聘流程外包 灵活用工（服务业）灵活用工（制造业蓝领岗位）灵活用工（白领岗位）招聘技术（除招聘管理系统外）招聘管理系统 猎聘

在中国成立日期：2003年

在中国雇员人数：1070

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 IT 信息技术，半导体及通讯 零售业与电子商务 金融服务（如银行，保险，财富管理等）

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（白领员工）
客户公司性质	外商独资、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	客户公司是国内NGS肿瘤基因检测的头部公司，受益于靶向药研发的进展，肿瘤基因检测成为全球创投圈热点，2020年成功在纳斯达克挂牌上市。业务发展过程中产生了爆发式的用人需求。在过往，主要是和本土知名人力资源解决方案与服务供应商合作，会存在人才供应速度慢，供应量不足；招聘流程，人才管理不规



	<p>范等诸多问题。上市后决定引入具有更成熟灵活用工体系的专业人力资源服务商介入。期待其以“灵活的解决方案解决灵活的业务需求”。</p> <p>2017年首次合作南区RPO服务试水 销售岗位招聘20-30人,得到客户高度认可。</p> <p>2018年-2021年在之前服务的基础上。客户要求继续引入我司的staffing服务, 解决突发性招聘销售员工的需求</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>灵活用工解决方案:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 全国区域间资源联动, 凭借Manpower技术优势, 实现区域间人才库共享。 2) 使用专业的招聘“天龙八步方法论”, 规范招聘流程, 保障人才筛选阶段的专业严谨, 大幅度减轻客户端HR的工作压力。 3) HR及用人部门介入招聘环节, 共建招聘标准 <p>管理方案:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 管理顾问驻场, 让我们能及时应对突发的业务需求, 及时抽调人手和各地资源进行支持 2) 顾问均拥有深厚的医药行业工作背景, 能够精准理解客户的业务诉求, 给到精准灵活的解决方案。 3) 对于信息安全的严格把控, 有效保障了候选人于客户的权益
<p>服务成果</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 万宝盛华大中华团队在规定时间内完成销售岗位的员工招募, 招募效率及质量受到了企业客户100%的认可。 ● 该项目到面率、入职率、人才匹配度: 高于客户以往供应商交付情况10%-20%左右 ● 万宝盛华团队服务期内离职率: 低于10%, 低于客户以往供应商交付情况20%-30%左右。

客户案例二:

<p>所提供的服务类别</p>	<p>灵活用工 (白领员工)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>零售业与电子商务</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>M公司是一家在港交所挂牌上市的, 专注于一站式生活服务的电子商务平台, 2017年平台上交易数量超过58亿笔, 交易金额达3570亿元, 为全国2800个市县的3.1亿交易用户和440万活跃商价提供了服务。</p> <p>近年来M公司在石家庄、扬州、武汉三地着手建立全国呼叫中心, 为线上交易平台提供客户服务, 因此产生了大量基层技术人员(基础IT运维、基础系统开发)的用工缺口。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>1. 构建了覆盖全国、完善的业务网络 保证90%以上的业务需求可以被各地的驻场团队快速响应;</p>



如您对该公司的产品与服务感兴趣, 请联系: 智享会市场与客户体验部 Grace Zhu
联系电话: 021-60561858-812 电子邮件: grace.zhu@hrecchina.org



	<p>在招聘领域，强大人才寻猎基因，让我们较大部分灵活用工公司更胜一筹。</p> <p>2. “职场+”人力资源技术平台为的支持和保障下，无论是外包员工的招聘，还是员工考勤管理，薪酬福利管理，岗位技能培训与发展，都可以在万宝盛华HR SaaS，”天天“系列平台上找到妥善的解决方案。</p> <p>有效解决了时间紧用人急，基层员工难管理，突发事件多，员工日常管理等多重难题</p>
服务成果	<p>1. 该项目中，万宝盛华2个月内招募的人才数量=其他供应商12个月内的人才招募数量之和</p> <p>2. 万宝盛华对于行业的深刻洞悉和深耕本土的经验积淀。高于同行10%-20%</p> <p>3. 在“招聘+”服务“的组合拳下，万宝盛华针对该项目的离职率低于同行近20%</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	猎聘
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	<p>公司是一家从事高科技新能源材料行业的跨国型集团公司，专业从事锂电池正极材料的研发、生产和销售，由国内外两支均拥有二十余年锂电池正极材料行业成功创业经验的团队共同打造。受益于中国新能源产业的高速发展，19年实现科创板第一批上市，2020年公司进行了整体组织架构的调整，随之而来的是大量的用人需求</p> <p>目标职位： 经理-总经理（年薪45万-120万）</p> <p>职能覆盖： 工程类、技术类、项目管理类、高级管理类</p> <p>项目周期：1年（2021）</p> <p>项目结果： 入职23人，其中总经理级别4人，包括 风控总经理；政府事业总经理；证券事业部；法务部总经理；工程主管及工程经理10余人。</p>
具体服务内容	<p>候选人画像描摹2.0: 万宝盛华团队将与客户沟通过程中的关键需求进行提炼，邀请相关的行业上下游、跨行业专家进行反复研讨，探究可行性的同时，全面提高了对于目标人才认知。</p> <p>现有资源盘活：借助万宝盛华大中华540万人才库大数据资源、行业资源积累、跨行业搜索展开招聘工作。</p> <p>定制化Mapping策略：万宝盛华对R公司所在行业上下游产业、相关行业的重点公司进行全面梳理与逐一摸排；理清了目标候选人</p>



如您对该公司的产品与服务感兴趣，请联系：智享会市场与客户体验部 Grace Zhu
联系电话：021-60561858-812 电子邮件：grace.zhu@hrecchina.org



	<p>群体常规活跃的社交媒体、多渠道渗透捕捉信息；最后，借助一系列数字化工具完成了大量的候选人梳理，精准定位出一批高度匹配R公司各维度要求的高质量人才</p> <p>定位“企业家特质”的候选人。</p> <p>制定清晰明确的沟通规划：与雇主共同建立用人标准以及建立对候选人一致的积极认知。引导“MP候选人”形成“圈子”，共同交流入职经验，以增强入职候选人的适应能力，加快让他们融入企业环境。</p>
服务成果	<p>从0-1搭建风控等多个部门，输送了80-90%的高级管理人员及骨干员工。</p> <p>推荐精准度可达1/3，成功入职人数：推荐人数）</p> <p>转正成功率高达91%，高于市场平均20-30%</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	猎聘
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）
客户当时的需求	<p>A公司是一家国内知名的金融科技独角兽公司，现有员工规模高达3000+人。在其所在行业领域属于头部。自2019年起，因公司业务战略布局需要，急需一批拔尖的金融科技人才。</p> <p>目标职位：对标行业大厂P5-9（年薪范围50w-250w）</p> <p>职能覆盖：职能类、产品类、运营类、技术类</p> <p>项目周期：<1年</p>
具体服务内容	<p>1) 搭建数据化的“人才地图”：万宝盛华大中华团队除了与A公司招聘负责人进行深度沟通，列出客户的人才需求清单（增加TOP竞争对手的岗位需求），绘出岗位各要素组织架构图，搭建关键人才能力档案（业绩+核心能力），并数据化表达出来。</p> <p>2) 采用PS主动专注寻猎模式。即Proactive Specialization 模式，万宝盛华大中华团队坚持以候选人为导向，主动专注候选人。不仅借助万宝盛华大中华的大数据报告，还凭借多年深耕金融科技行业的经验，对市场进行扫描，除了利用社交媒体、人脉网络等方式搜索候选人外，还充分利用万宝盛华大中540万人才数据库资源。通过了解候选人个人信息、工作经历、各项能力以及价值观等，建立适用于客户的人才数据库，并与候选人建立深度的沟通连接。在接到客户需求时，则依照“人才地图”进行精准匹配推荐。</p> <p>3) 运用“人、事、未来”三维坐标说服候选人。依靠万宝盛华大中华团队丰富的人才寻猎经验，以及资深的人力资源行业专家献计献策，挖掘候选人的真正需求，并找到竞争对手的“岗位”软肋，开展定制化的说服工作。以团队氛围感染之，以头部大厂做背书（有流量、有资源、大平台等）建立信任，以独特的岗位优</p>





	<p>势和未来职业发展前景形成吸引力等，展开对候选人的“心理破防战”。</p> <p>4) 建立候选人的安全感。由于多数候选人的工作跳动不大，对猎头公司提供的服务保持高度的警惕。对此，项目招聘负责人向候选人介绍万宝盛华的行业实力与发展历程等，消除候选人的安全担忧，让其欣然接受公司提供的推荐服务。</p>
服务成果	<p>1) 数据：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 推荐精准度高于市场平均水平，最高可达：1：3（成功入职人数：推荐人数） ● 候选人Turn Down率低：录用率达87.5% ● 候选人稳定性高：留用率高达85.7%，入职候选人反馈良好，获得了更好的职业发展机会。 <p>2) 评价：</p> <p>客户给到满分5分好评，高度赞赏公司高质高效的交付力与专业力。同时，被评为2021“年度优秀合作伙伴”。</p>

档案内容更新于2022年10月