



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（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、猎聘

在中国成立日期：1996年

在中国雇员人数：

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）、汽车及零部件、IT 信息技术，半导体及通讯、金融服务（如银行，保险，财富管理等、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	合资
客户公司行业	灵活用工（制造业蓝领岗位）
客户当时的需求	客户系全球TOP10汽车零部件法资企业，拥有座椅、内饰、排气、电子、照明、生命循环6大事业部。为应对业务的迅速增长，客户座椅事业部急需扩张团队，以开展新的项目。客户当时面临的挑战主要有： 数量大：需要短时间内到岗70余位工程师，涉及研发、项目管理、前期工艺、生产制造、质量等不同领域，此外还有部分职能岗，



	<p>数量大，类型多。</p> <p>跨度广：岗位需求来自客户总部公司及其多个生产工厂，横跨深圳、长沙、西安、常州、抚州5个不同城市，且部分新开工厂地处下辖县级市，当地候选人资源较少，需要异地招聘，增加了整体协调难度。</p> <p>要求高：客户对于候选人期待较高，要求研发、项目管理、前期工艺等技术性较强的岗位人选具有行业内对标企业的工作背景。而客户所在城市仅客户一家汽车座椅公司，人才需要跨区域挖掘。</p> <p>吸引难：由于前期预算有限，客户提供的岗位大都签订staffing合同，且严格控制岗位薪资涨幅，虽承诺后期可转为正式岗，但候选人出于稳定性、发展前景、薪酬待遇等方面因素，对于合同模式有顾虑。此外，市场对于研发等高技能人才的竞争激烈，进一步加大了人才吸引难度。</p> <p>人手少：客户自身的HR人手不够，应付各业务部门需求对接、处理简历、安排面试等各项事宜捉襟见肘，难以胜任短时间内的大批量招聘需求。</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>需求澄清：接到客户需求后，我们在两天内一对一约谈了客户总部公司及其各生产工厂的二十位用人经理，精准把握部门需求，绘制人才画像，并根据目标结果倒推，制定了详细的招聘计划，将具体任务细化到月、周、日。</p> <p>团队配置：派驻资深招聘顾问到客户现场，并根据不同市场特点和人才分布情况，灵活配置具有汽车行业背景的后台访寻团队20人，根据每人专注的方向分配招聘任务，针对职能类岗位另安排细分领域的顾问。通过前后台协作，保证招聘进度和质量，并基于客户的需求随时调配人手和方向。</p> <p>渠道整合：针对各地情况，整合内外部渠道资源，除集团自有的禾蛙、CTS平台外，评估启用了外部人力资源供应商，以充分挖掘当地市场合适的人选资源。</p> <p>访寻推荐：根据客户用人经理要求，对市场进行摸排，制作目标公司的人才Mapping，加深客户对当地人才市场的了解。在驻场过程中，加深了解客户部门业务情况及用人风格，从而推荐核心能力与之匹配的候选人。</p>
<p>服务成果</p>	<p>我们的服务成果如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 共计推荐报告 628 份，成功关闭职位 60 个，招聘完成率达 78%，短时间为客户提供了大量优秀的工程师人才，从而确保其新项目成功落地。 - 平均招聘周期 leading time 为 47.9 天，远低于 90 天的行业平均周期。 - 我们的专业表现获得了客户高度认可，将科锐的渠道定位为其 RPO 的唯一供应商。



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	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>客户在物流机器人领域处于头部位置，因业务大规模拓展，在人才招聘上面临一些挑战，因此计划引入全流程、全渠道RPO招聘管理，以吸引多元化专业人才，提升竞争力。当时客户急需解决的问题主要如下：</p> <p>招聘量大：12个月内招聘160名智能机器人产品、研发及解决方案人员，分布全国。</p> <p>用人标准高：技术岗位只考虑985/211院校背景、一线互联网大厂平台、智能机器人领域；销售岗位只考虑头部几家竞争对手公司，对候选人行业要求严格。</p> <p>吸引力不足：扩张岗位Band级较高，产研岗位在互联网领域的雇主品牌影响力较弱；客户与智能机器人人才市场的薪酬水平存在差异；</p> <p>效率低：客户公司在招聘流程不同节点的落地和执行不够规范，招聘效率有待提高。</p>
具体服务内容	<p>针对客户面临的挑战，我们提供的解决方案如下：</p> <p>团队组建：基于客户痛点，快速组建起项目经理+现场招聘顾问+后台访寻团队的专属招聘团队，明确客户需求，有效调动内部渠道资源，快速锁定目标候选人，推动招聘流程。</p> <p>市场摸排、人才画像：针对市场上竞品公司的用人标准、薪资水平、产品情况等展开调研，组织客户用人部门参加招聘分享会，调整不同梯队人才画像，扩大目标人选覆盖范围。</p> <p>招聘全流程、招聘模式更灵活：全面负责简历筛选、面试、offer、入职、上岗等各项事宜；推进招聘系统应用，统筹管理第三方渠道…</p> <p>深度互信，信息共享：双方形成充分信任、战略合作。科锐RPO现场顾问则通过定期分享市场信息、竞品动态、人才情况等，为客户提供切实可行的决策依据。</p>
服务成果	<p>在双方的共同推进与深度合作下，全年完成offer159人，入职121人，业务部门零投诉。</p> <p>合作职位从最初的区域销售岗位，逐步覆盖至研发岗位、产品岗位、解决方案岗位以及其它高端岗位。</p> <p>我们的专业表现赢得了客户招聘中心负责人的高度赞扬：“科锐RPO团队和我们一起进行了任务分解和梳理，互相配合，同我们步调一致，齐心协力帮助我们HR团队顺利完成了招聘目标，我为科锐招聘团队自豪，你们辛勤的工作为产研和销售中心输送了充沛</p>



	的有生力量！有这样的坚强后盾，真棒！”
--	---------------------

档案内容更新于2022年10月