



## 连智领域企业管理咨询（上海）有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：连智领域企业管理咨询（上海）有限公司  
 企业常用简称（英文）：Links International  
 企业常用简称（中文）：连智领域  
 所属国家：中国香港  
 中国总部地址：上海黄浦区太仓路233号新茂大厦304室，200020  
 网址：https://www.linksinternational.com.cn

所属行业类别：猎聘、其他 人事外包、薪酬外包等  
 在中国成立日期：2009  
 在中国雇员人数：30

### 业务详情

1、主要客户所在行业：快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、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	猎聘
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	外资医疗器械公司，进中国时间不长，主要做三类耗材，品类比较新，目前还不被中国市场认可，在做国内市场的教育。找2个区域的sales and marketing manager，主要负责市场的开拓，销售，各自负责一四分之一的中国市场，汇报给到APAC的head。日常要跑跑经销商和医院，做KOL的培训，要有很强的sales和BD能力。能够出差。英语要能开口说的。要对三类耗材很了解。



具体服务内容	和客户沟通，梳理职位的需求，了解客户目前的具体情况，以及招聘的明确要求，人物画像，包括年龄技能，软性要求的一些具体内容，同时做了市场的一些基本调研，给到客户指导年薪范围，寻找目前公司，学习三类耗材的基本的知识，去搜寻合适的候选人，进行猎头端的第一轮面试。推荐给客户后，安排客户后续的面试流程。到最终谈判薪资，背景调查到入职。
服务成果	成功帮助客户place了国内2个区域的 sales and marketing manager，主要负责市场的开拓，销售，各自负责四分之一的中国市场，都是外资医疗器械的背景的候选人，有丰富的市场开拓经验，对三类耗材也有丰富的知识，了解市场行情，有当地市场的现有资源，能够马上衔接和运营到目前的工作中，上手很快，外资的背景也能很快适应公司的文化。

### 客户案例二：

所提供的服务类别	猎聘
客户公司性质	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	内资医疗器械公司，成立时间不长，主要做三类耗材，品类比较新，还在市场开拓中，总部在苏州，人员不多，找全国的销售经理，主要负责市场的开拓，销售，各自负责一个省份的中国市场，要有很强的sales和bd能力。能够出差。另有产线的技术人员和市场专员经理等职位，需要英语好，硕士以上学历。
具体服务内容	和客户沟通，梳理职位的需求，了解客户目前的具体情况，以及招聘的明确要求，人物画像，同时做了市场的一些基本调研，给到客户指导年薪范围，寻找目前公司，去搜寻合适的候选人，进行猎头端的第一轮面试。推荐给客户后，安排客户后续的面试流程。到最终谈判薪资，背景调查到入职。
服务成果	成功帮助客户place了国内1个区域的销售经理，主要负责市场的开拓，销售，是外资医疗器械的背景的候选人，有丰富的市场开拓经验，对三类耗材也有丰富的知识，上手很快，很快适应公司的文化。了解市场行情，有当地市场的现有资源，能够马上衔接和运营到目前的工作中。

### 客户案例三：

所提供的服务类别	猎聘
客户公司性质	外商独资
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	客户是一家老牌的英国上市公司，主营业务包括提供全球化专业商业数据分析和电商优化等，在全球过百个国家都有客户。此公司过往的整个管理体系和风格非常传统，但因目前中国大陆市场的业态变化快、业务需求大、竞争对手多，需要做很多方面



	的调整，尤其是对人员的管理和能力提升，所以要求对整个大中华区的人力资源团队进行结构性调整，把香港和大陆的HR团队进行优化，希望我们可以帮忙先找到整个团队的HRD。
具体服务内容	在深度了解了客户的招聘需求后，先通过现有人才库匹配、各种招聘渠道访寻和候选人之间的推荐，我们了第一批候选人。但是面试后发现行业的差异会导致候选人对于整体大中华区业务的了解有限，所以我们根据面试的具体反馈快速调整了方向，再次推荐了新的一批候选人，最终成功关掉了这个高级职位。
服务成果	候选人顺利到岗后不仅很快地理解了公司的整体战略规划，还为客户带了了自己在团队搭建、人才选拔、人力管理等方面新的专业理念，并帮助业务团队顺利且高效地进行了人员的调整和架构的梳理，为后续的工作开展奠定了良好的基础。

档案内容更新于2022年10月