



## 上海仕卿人力资源有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：上海仕卿人力资源有限公司  
 企业常用简称（英文）：CGP Group  
 企业常用简称（中文）：CGP 集团  
 所属国家：中国  
 中国总部地址：上海市黄浦区湖滨路168号无限极大厦6楼  
 网址：www.cgpgroup.com

所属行业类别：招聘流程外包、灵活用工（白领岗位）、高端人才寻访、出海招聘  
 在中国成立日期：2012年6月19日  
 在中国雇员人数：500

### 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）、互联网与游戏业、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	高端人才寻访
客户公司性质	民营
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	客户是互联网大厂——字节跳动在大健康领域的重要布局，而泛癌早筛作为近年 NGS 市场被重点关注的细分赛道之一，既是超亮点也是超难点。小荷团队在该方向上的战略布局，急需一位技术能力过硬，项目经验丰富，同时又具有敏锐市场洞察力的资深人士，作为团队的技术主心骨和领军人物，为提升团队竞争力加上重要的筹码。



具体服务内容	CGP 作为专注提供高端人才招聘的专业团队，既能深刻明白客户端对人选的需求，也能站在人选角度综合分析机会对其个人发展具有的适配性，在短时间内经过大量优质人才的筛选和评估后，锁定了 S 博士。S 博士具有中美多学科的教育背景，在学术界和企业界工作多年，有成功研发和转化科研成果的实际经验。
服务成果	在 CGP 的引荐下，客户团队与 S 博士建立了联系。2022 年 5 月，博士应邀来到上海，在与客户的 NGS 肿瘤甲基化早筛研发团队进行深入接触交流后，接下了担任团队 CTO 的重任。CGP 又一次达成了客户找到最匹配的人才，人才找到适合自己发展的职业机会的双赢结果。S 博士正带领客户优秀的团队，充分利用其优质资源和平台，研发出具有竞争力的产品，真正实现癌症早发现早治疗的目标，与小荷团队一起在人类攻克癌症难关的道路上再进一步。

### 客户案例二：

所提供的服务类别	高端人才寻访
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	<p>客户是一家立足于科学的全球性生物科技公司，专注于开发创新、可负担的药物，为全球患者改善治疗效果，提高药物可及性。公司产品管线深厚、试验布局广泛，试验覆盖全球超过45个国家/地区，且均由公司内部团队牵头。</p> <p>2022年时，公司拥有约3,000人的临床研究和医学事务团队，在全球范围开展了100多项临床研究，并且还在扩大团队以应对不断升级的科研需求。</p> <p>从人才的侧重来说，客户之前的布局还不够全面，因此在上海建立了继北京昌平之后的第二个研发中心，同时也需要物色一位院长来主持上海研究院的全部研发工作。</p>
具体服务内容	<p>经过对客户这一角色需求的了解，CGP 在短时间内筛选了大量优质人才，在对人才的背景与未来发展方向进行评估后，发现当时任职于美国基因泰克公司的 Y 博士是适合这个岗位的不二人选。Y 博士在凯斯西储大学获得分子和细胞生物学博士学位。他研究兴趣广泛，包括血管生物学、癌症免疫学和抗体治疗，是众多美国专利的发明者。他发起并领导了各种治疗癌症、炎症和眼部疾病的药物计划，专注于解决具有重大科学和治疗影响的基本问题，他的研究工作已发表在包括 Nature、Science、Immunity 和 Nature Immunology 在内的高影响力期刊上。</p>
服务成果	<p>经过 CGP 的介绍和引荐，Y 博士认为这是一个不错的机会，遂决定回国发展。加入客户后，Y 博士在公司科研团队的管理和培养上，在研发项目和研发资金投入的管理上都做出了突出的贡献，并且建立起博士后流动站，为公司与行业培养更多的高精尖人才。</p>

**客户案例三：**

所提供的服务类别	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理等）
客户当时的需求	<p>该公司是阿里巴巴旗下的海外投资公司，因为投资企业多为海外主体，所以需要以外包形式在国内录用人员。</p> <p>客户投资公司及大陆团队规模较小，但由于属于头部公司，招聘要求也对标头部投资公司的候选人质量，对候选人的期望多是有MNC相关经验且有新市场开发经验，因此招聘难度较大。</p> <p>公司高管及中层投资人对管理细节要求高，因此需要及时响应诉求，解决问题。同时，由于公司投资人及高管分布在不同国家且行程繁忙，面试流程难以协调，导致优秀人员流失的风险增加。</p>
具体服务内容	<p>CGP 灵活用工团队通过协调内部多个业务线的资源，根据客户投资方向的不同，由不同业务线的猎头顾问进行对候选人的寻访。</p> <p>与此同时，团队与客户海外 HR 紧密联系，确定各业务线的面试流程线，协调面试官与候选人的时间安排，尽可能地缩短了面试周期。</p> <p>灵活用工团队还安排项目经理及时对接客户各个高管及员工的需求，及时与客户经理及客服确认解决方案，提高满意度。</p>
服务成果	<p>灵活用工团队在半年内入职了1名高级管理及3名中层管理人选，及时解决了高管在上海积分/落户等相关其他供应商无法解决的问题，提高了客户满意度，使得客户又向 CGP 提出了新增两个年薪150万+的招聘需求，形成了猎头/灵活用工业务的良性循环。</p> <p>灵活用工团队为客户推荐的员工在客户方工作表现优秀，稳定性高，极大提高了客户投资业务的稳定及盈利，实现了公司的良好运转。</p>

**客户案例四：**

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
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>该公司是全球顶尖的视觉技术公司，因新产品订单量激增，导致急需大量服务工程师负责现场及后台支持。</p> <p>客户需要在一个月内新增70位现场服务的工程师及项目经理，但仅有一位客户经理负责面试，导致周期长、缺乏标准流程等问题，需要得到解决。</p> <p>客户需要的服务工程师必须具备3+年相关职能经验，并能够接受24小时翻班工作；项目经理需要具备代工厂经验，且具备熟练的英文读写能力，便于在工作中与外方交流。</p> <p>同时，由于这些新增工程师没有编制，因此可能带来稳定性差、人员前期培养成本高等问题。</p>





	<p>另外，岗位的工作地点偏僻，主要集中在上海、苏州、深圳、成都的郊区，也为人员招聘带来了更大的挑战。</p>
具体服务内容	<p>CGP 灵活用工团队快速调用了各渠道的寻访候选人,包括 CGP 的 400万简历库、候选人寻访中心、专属微招聘平台等,并且组成了弹性团队,波峰时2名顾问+3位寻访员,波谷时2名顾问,优化面试流程,灵活采用一对一、电话、视频等方法面试,提供初筛人选,评估候选人求职动机。</p> <p>针对服务工程师,灵活用工团队通过使用测评工具确定其岗位匹配模型,对英文能力、专业技巧、工作表现等做全面评估;针对项目经理,团队面向上海、深圳等地目标公司进行定向、深度挖掘。</p> <p>与此同时,团队在寻访候选人时,突出强调了客户行业内的全球品牌优势,以及顶尖公司背景对个人未来职业发展的提升。团队还通过制定员工薪酬体系、成本计算来保证员工稳定性,并且帮助候选人落实住宿问题,绘制生活服务设施地图,解决其后顾之忧。</p>
服务成果	<p>通过种种努力,CGP 灵活用工团队在一个月为客户入职了70名员工,推荐成功率超过50%,职位完成率达到100%。</p> <p>候选人入职后,在语言能力、专业技巧及工作表现上都很出色,深受客户肯定。</p> <p>CGP 推荐的外包员工对客户公司的文化、职业发展及后勤保障高度认可,敬业度高,年离职率小于3%。稳定的团队大大缓解了客户的业务压力。</p>

档案内容更新于2023年8月