



北森云计算股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北森云计算股份有限公司
 企业常用简称（英文）：Beisen
 企业常用简称（中文）：北森
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京市海淀区上地西路颐泉汇7层
 网址：www.beisen.com

所属行业类别：测评解决方案、招聘管理系统
 在中国成立日期：2002. 12. 12
 在中国雇员人数：2500

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、零售业与电子商务

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	招聘管理系统
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	<p>通过完整的数字化招聘系统和流程，赋能校招项目降本增效，打造互联网行业数字化校招的标杆。</p> <p>刘旭谈到：“校园招聘运营经历了以 HR 手动为主的铁器时代，以阶段性的工具帮助 HR 和面试官协作的蒸汽时代，到现在与北森携手，该公司将进入全流程提效的数字化时代。”</p> <p>创新模式的招聘管理系统正在改变以数字化能力牵引的批量化校园招聘场景。</p>



<p>具体服务内容</p>	<p>招聘系统覆盖从明确岗位需求和人才画像、一站式多渠道发布岗位 JD、简历筛选、面试评估到 offer 发放的招聘全场景。同时，基于该公司校招项目诉求，在上万份简历中精准识别、高效达成人岗匹配、牵引业务经理深度参与招聘等场景中取得了显著成果。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 校招组设计“双周推进”节奏，帮助业务聚焦精力，配合自动化“自主预约”流程，学生应聘流程从过去的一个月，缩短到最快一周完成； ➢ 为业务经理打开了招聘流程的黑盒，流程透明化让业务经理更有掌控感和自主灵活性，业务参与度明显提升； ➢ “双向预约”，给学生提供更灵活的面试时间选择，面试到场率提升 40%。
<p>服务成果</p>	<p>该公司校招组设计了自动化的流程齿轮，将长周期零散的工作，封装拆分到有节奏的闪电作战中去。想达成全流程的自动化，不管是对数字化系统的要求，还是对校招 HR 运营能力的要求都是极高的。</p> <p>该公司校招组为批量筛选简历、批量触发笔试、自动分配简历、业务筛选面试及淘汰后二次推荐、offer 后的简历回传等阶段设置了自动化流转的规则引擎。比如，HR 将大职位发布广告后，收到的简历会根据预设条件自动过滤，笔试后系统会根据笔试成绩、工作意向地与业务部门的需求量，按需分配至业务部门的小职位中供业务经理筛选。</p> <p>同时，为帮助业务经理聚焦精力，HR 设计了以两周为节点的自动化“双周推进”节奏。业务经理无需时刻盯着招聘系统，不会被随时进库的简历邮件打扰，按节奏集中处理招聘任务。</p> <p>校招具有批量化、集中化、业务协同的特点。但是，传统校招下，海量的筛选面试任务和被动的业务部门参与，导致招聘精力耗费多，流程时间很长。</p> <p>该公司构建了自动化、透明化的校招高效协作模式，为业务经理打开了招聘流程和人才资源的黑盒。业务经理可以从专属的工作台看到面试学生的进展、岗位的进展，将招聘流程掌控在自己手中，并且可以自主灵活安排，不再做被动等待 HR 安排面试的“工具人”。</p>

客户案例二：

<p>所提供的服务类别</p>	<p>招聘技术(除招聘管理系统外)</p>
<p>客户公司性质</p>	<p>民营</p>
<p>客户公司行业</p>	<p>快速消费品</p>
<p>客户当时的需求</p>	<p>以用户为中心进行流程重构 以事务处理为核心的招聘流程已经不足以支撑企业的人才招募和效率要求，因此我们需要从数据为驱动、以用户为中心搭建招聘数字化体系，形成更有效业务闭环，以支撑未来的业务逻辑。</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



具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 以数据分析支撑管理决策：通过招聘流程数字化重构打破数据孤岛，实现全场景多维度数据分析和看板，如校园招聘分析、招聘过程分析、渠道分析、人才库分析、内推分析、招聘需求分析等，为名创招聘管理和业务优化提供数据基础，支撑管理决策。
服务成果	<p>候选人的评价、企业人才盘点等会变得更加敏捷、实时，其很可能积累、衍生出新的共性和标准，来进一步提升企业用人决策的一致性和可靠性。</p> <p>与过往相比，高潜学生的比例显著升高，甚至在招聘季结束后，很多人还在关注我们的招聘，期待加入进来。</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	<p>疫情让全球零售公司饱受冲击，客户却逆“势”而上，在 2020 年登陆纽交所上市，2022 年在香港挂牌上市，为零售行业树立标杆。10 年在 105 国拥有超过 5400 家门店，客户如何打破后疫情时代人才招募困局，赋能全球业务逆势增长？数字化浪潮下，零售业带入新的拐点期，打造自己的数字化增长飞轮，驱动企业管理和运营效率提升，成为客户快跑的主要驱动力之一。</p>
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 从运营层面，我们会更注重招聘策略设计和标准构建，如构建统一的雇主品牌形象进行了专业化、品牌化运营，集团牵头梳理不同关键岗位标准完善人才评估体系等。 ➢ 从执行层面，深入每个角色的流程节点进行业务流程重构，包括将多个信息化系统进行打通将招聘与业务等其他系统进行融合提升过程效率，邀请候选人对面试体验打分持续提升面试体验等。 ➢ 以评价工具为抓手统一人才标准：提升组织效能的核心始终是围绕我们的业务，在推动数字化转型提效的过程中我们会不断校验和聚焦。通过总结不同阶段的核心能力聚焦我们最关键的最核心的业务能力，如何确保外部招聘满足这些关键的岗位、核心的业务能力要求，就需要引入科学评价工具确保统一选人用人标准，比如关键岗位测评、管理潜质等。
服务成果	<p>深入每个角色的流程节点进行业务流程重构。</p> <p>构建统一的雇主品牌形象进行了专业化、品牌化运营，集团牵头梳理不同关键岗位标准完善人才评估体系等。</p> <p>“与过往相比，高潜学生的比例显著升高，甚至在招聘季结束后，很多人还在关注我们的招聘，期待加入进来。”</p>

客户案例四：



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



所提供的服务类别	测评解决方案
客户公司性质	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	“人尽其才，才尽其用”，人岗匹配程度影响后续员工的绩效表现。以往的面试，招聘主要依赖于面试官的个人感觉，结果招进来的人水平参差不齐。对此，招聘团队需要一套匹配现阶段业务需求的人才标准，并希望通过更加科学的手段甄选人才。
具体服务内容	<p>利用多种手段来甄选真人才</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 明确每一环的通过标准，确保标准可被衡量。例如，我们会告诉业务面试官我们想要的人具备哪些学历背景，需要什么样的工作经历，工作中的执行力强的行为表现有哪些，因此面试官可以快速落地岗位和企业的招人标准。 ● 第三方背景调查：我们非常注重高P管理层和关键岗位的人才选拔，他们入职前一定会实施专业的背调。一方面能降低入职后的风险，另一方面解决面试过程中的疑虑。例如，之前有位高P候选人多轮面试中存在回答内容不一致的情况，我们迅速对他进行了背调，结果发现其存在简历造假行为。 ● 充分利用人才测评：借助人才测评把候选人的素质特点全方位展示出来，分析其职业性格、价值观、个性风格、入职风险、发展潜力、领导力、管理个性等与岗位人才标准的匹配程度，作为重要的录用参考，提高关键岗位的人才适配性
服务成果	招聘团队把公司的岗位序列做了梳理，并结合优秀员工的特质，搭建了一套匹配现阶段业务需求的人才标准。实践证明，我们搭建的人才标准很有价值，招进来的人才质量有提升，大幅提高了门店运营水平。

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	民营
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户作为中国乳制品行业的龙头企业，积极拥抱新兴事物，打造元宇宙新玩法，将元宇宙概念与校招“数智化”场景巧妙结合，并且借助多平台完成了广泛而沉浸的直播体验，观看人数高达40,000+。那么，是什么因素驱动客户在22年进行元宇宙校招的尝试，他们又是以何种形式将元宇宙应用于校招场景中，针对效果、成本这些关键性指标他们又是如何考量的呢
具体服务内容	<p>本次元宇宙的应用场景选择：</p> <p>第一、基于客户本身集团型公司的情况，将最大的应用场景选择在校招宣讲的启动会上，同时还保留了常规的面向不同板块不同事业部及院校的独立场线上宣讲会；</p> <p>第二、考虑未来可以更常态化应用元宇宙，打造可用于提前感受</p>



	公司环境、职场氛围的元宇宙空间；
服务成果	<p>首先，对比元宇宙宣讲和线下宣讲会的实际效果，基于触达人数来看，元宇宙线上渠道效果更好。它能够打破地域限制，将候选人都集中到一个线上的场景里。</p> <p>其次，效果的体现是通过工具的应用，元宇宙校招空宣不仅能够宣传客户校招的整体情况，还能够替代原有对客户品牌和产品的“单向输出”。</p> <p>此外，凭借元宇宙虚拟园区的设置，客户的元宇宙校招空宣让同学们交互感更强，也让同学们更深入了解客户。</p>

档案内容更新于2023年8月