



上海嘉讯人才信息咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海嘉讯人才信息咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：Kingfisher HR Solutions Group
 企业常用简称（中文）：嘉讯人力资源集团
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市黄浦区西藏中路18号港陆广场31楼
 网址：www.kingfisherintl.com

所属行业类别：招聘流程外包、高端人才寻访、测评解决方案、灵活用工（白领岗位）、其他 人才解决方案，求职咨询、雇主品牌、出海招聘
 在中国成立日期：2003年3月
 在中国雇员人数：134

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）、汽车及零部件、零售业与电子商务、能源动力

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	快速消费品
客户当时的需求	需要名校毕业985/211 或者QS200前。在别的公司已经担任总监级以上3年以上间，必须是广州客户集团管理培训生。且在广州客户集团。工作年限必须超过10年以上。管理过10亿级以上生意。带过超10人的团队。工作经验需要产品开发产品管理品牌推广利润增长，利润表管理都具备。



	<p>困难点：1. 外资候选人不愿意到国内民企服务，且可选择的工作机会很多。2. 大部分广州客户的人都在广州工作。3. 经验值达标的候选人。预算超标。</p>
具体服务内容	<p>考虑到有生活，工作地点的更换。为他寻访到的人才。都是对于上海这个地址非常有意愿，或者就在上海工作的。具有客户背景的人。所有人均通过面对面的面试筛选，朋友圈侧面背调选送入围。其中有一位入围人选。手边有11个Offer，中间入围候选人拒绝过两次。又重头通过地图式搜寻找合适人才。</p>
服务成果	<p>最终通过人脉和朋友圈转介绍找到一个对于民族品牌非常具有感情，无移民或海外定居需求，不把外企作为首选，所有综合软实力硬实力都具备，且在上海定居，在上海客户吉列办公室工作1年的，清楚上海求职市场的人选顺利入职。 目前在公司内担任高管，负责超50亿生意，团队规模30人+。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	<p>高端人才寻访</p>
客户公司性质	<p>外商独资</p>
客户公司行业	<p>生命科学（如医药，医疗器械等）</p>
客户当时的需求	<p>具备以下能力的高级管理人才： * 根据公司及业务部年度经营目标及战略规划，全面经营管理多个职能部门，为P&L负责； * 带领商务市场团队调研市场情况，发掘商机，并进行风险把控，实现业务快速增长； * 制定战略计划、年度经营计划，根据年度计划完成各阶段工作计划的目标分解； * 负责业务部组织架构与工作岗位设置与调整，推进企业文化及团队建设； * 负责业务部各个职能部门的工作督导与考核，包括但不限于内部管理制度、质量考核机制、内部安全考核机制、内部激励机制的建立及考评；</p>
具体服务内容	<p>根据客户需求进行职位分析 确定目标公司对应部门及合适的候选人 提供市场信息，全面的Mapping报告 推荐合适的候选人简历报告</p>





	<p>帮助客户安排候选人面试 帮助客户与候选人谈薪 提供候选人薪资证明，提供薪资Proposal 提供候选人背景调查 保证候选人6个月的试用期</p>
服务成果	<p>成功录用行业内资深优秀候选人 目前已顺利入职公司开展工作 客户对候选人能力也非常认可 因此客户后续委托了更多的职位</p>

客户案例三：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	<p>客户于2017年开始组建全国直营零售团队并在一线城市陆续开设直营旗舰店，于2018年启动北京王府井银泰in88直营旗舰店项目。当时客户对负责上海旗舰店招聘的服务商并不满意，对北京零售人才市场也不够了解，且开店存在延期风险，需要一家有人才积累和项目把控能力的供应商提供招聘服务。</p>
具体服务内容	<p>项目前期渠道铺设，客户品牌及招聘信息推广，管理组（ASM*3，SUP*4）简历搜索，前期面试，线上面试流程把控。 服务组（SA*33，PT若干）简历筛选搜索，前期面试及意愿度跟踪。 招聘会前期准备，北京场地准备，招聘会期间全程流程控制和辅助面试，收集到面者面试反馈信息。 Offer谈判，入职材料收集，候选人面试满意度调查，管理组及服务组面试通过率DATA分析，项目review回顾。</p>
服务成果	<p>在开店延期一次后在春节前成功举办招聘会，五天内180+人选到面。 管理组成功招聘ASM*3，SUP*3，服务组成功入职SA*35。 招聘日group interview面试通过率超过40%，1:1面试通过率超过55%。人选招聘会满意率达到96%，项目招聘达成率101% 人员流失率在入职后一年保持较低水平，管理组有两位成功晋升。</p>

客户案例四：

所提供的服务类别	招聘流程外包
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>2015年开始，客户需要我们负责MDS和DC部门的销售类岗位招聘。随着业务合作的深入，客户处于对我们的信赖，给予我们越来越多的部门岗位招聘。涵盖了不同的职位类型和级别。</p> <p>到2022年10月，我们开始负责客户在中国区的所有部门，所有职能，绝大部分岗位级别（除了总监类级别的岗位外）的招聘工作。</p>
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 负责碧迪医疗在中国区所有JG2-JG4岗位的全流程招聘服务。岗位类型涵盖了销售类，职能类和工厂类。提供从职位开启到职位关闭的全流程招聘服务，负责职位的交付。从了解职位需求，市场人才寻访，业务经理面试安排，面试反馈复盘，到薪资谈判、发放offer，完成背景调查到顺利入职。 针对热门职位类型的人才库积累，画出市场人才地图，为客户储备潜在人才。 收集人才市场动态和流向趋势，为客户提供外部人才市场动态报告 分析过往的招聘数据，薪酬数据，并结合入职候选人画像，提供招聘趋势报告（包括员工来源分析，薪酬分析，涨幅分析等等） 协助客户推广雇主品牌价值主张，扩大品牌的影响力。
服务成果	<p>客户十分肯定我们提供的服务，从时间维度上看，客户自从2015年开始和我们合作，一直没有间断。从服务广度上看，除了日常的招聘服务以外，我们为客户提供的和招聘相关的人才库建立，外部人才市场分析及招聘趋势分析得到了客户中国管理层及HR亚太管理层的认可和好评。</p>

档案内容更新于2023年8月