



上海嘉驰商务咨询有限公司

企业详情

企业官方注册名称：上海嘉驰商务咨询有限公司
 企业常用简称（英文）：X-GIANTS GROUP
 企业常用简称（中文）：嘉驰国际
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市浦东新区花园石桥路66号东亚银行金融大厦22层
 网址：http://www.x-giants.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）、猎聘
 在中国成立日期：2005年10月10日
 在中国雇员人数：10,000

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、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）

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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>合资新能源车企：业内首个全面转型为纯电的汽车品牌，2020年7月全球合资公司在中国注册成立，中国销售市场服务中心、研发、质量、制造、人力、财务、法务、IT及采购等多个部门需进行团队人员从0.5-100招聘。</p> <ul style="list-style-type: none"> 雇主品牌影响力弱且同城市对标新能源车企较少； 招聘量大，时间紧任务重；



	<ul style="list-style-type: none"> 部分岗位为新业务，HR和用人经理对人才画像定位不确定，访寻方向不清晰； TA团队人员不足。
具体服务内容	<ul style="list-style-type: none"> 服务模式：Onsite 全流程的大 KA 模式，专属的团队。 团队结构：项目经理+Onsite 顾问+远程交付团队。项目经理统筹项目管理，资源配置协调；Onsite 顾问现场对接 HR、岗位需求梳理，和数据管理；交付顾问寻访匹配候选人，输送合适候选人同步收集人才市场概况。 召开周、月度会议，针对当月项目完成进度及驻场招聘人员 KPI 考核数据进行沟通。 协助客户公司设计销售团队薪酬及福利架构，实现团队稳定性； 寻访异地候选人，扩大企业人才库。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> 协助客户梳理了内部招聘流程，精简面试流程； 市场信息的梳理，提供匹配候选人人才画像； 为招聘团队和用人部门提供了更加直观和精准的招聘数据分析和报表； 2021年到岗人数56人，2022年到岗人数169人； 2022年、2023年客户HR年度供应商大会均获得客户奖项。

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	合资
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>社招：</p> <ol style="list-style-type: none"> 快速熟悉客户的内部组织结构，涉及多职能岗位（研发，电子电器，三电，自动驾驶，智能网联，电动车售后，采购） 客户新业务组建团队，业务部门对于目标候选人画像模糊，频繁调整方向； 电子电器，三电，自动驾驶等热招职位，候选人市场竞争大，客户公司薪酬吸引力不够，获取难度高； 采购，售后等对于候选人软性要求较高的职位，转化率较低，招聘周期较长； <p>校招：1、校招需求量激增，客户内部缺乏系统完善的校招流程导致前期流程相对混乱；2、自动驾驶相关职位主投简历较少，不足以满足当前的招聘需求；</p>





	<p>福特金融：职位类型多，需要顾问在短时间熟悉20+的不同类型职位；</p>
<p>具体服务内容</p>	<p>服务模式：社招：全渠道全流程驻场服务+招聘会（招聘高峰期2021年7月）</p> <p>团队结构：社招：3名 onsite + 6名访寻顾问（其中一名 onsite 2022年新增）</p> <p>校招：2名 onsite（处理主投简历+跟进全周期招聘流程）</p> <p>福特金融：1名 off-site 访寻顾问，主动 sourcing 推荐社招：</p> <p>1) 建立复盘管理机制：建立周度、月度复盘的项目管理机制；以周度，月度复盘 KPI（offer 产出，招聘周期，岗位关闭率）；</p> <p>2) 定期输出市场信息反馈，帮助新业务部门更清楚的了解市场信息（包括目标公司架构，薪酬等），梳理目标人选画像；</p> <p>3) 针对人才获取难度较大的职位：一方面，定期反馈市场数据影响部门需求；另一方面，梳理目标公司 mapping，深度挖掘候选人；同时针对薪酬不具备吸引力的劣势，积极准备客户公司优势，并向候选人传达；</p> <p>4) 对于软性要求高转化率低的职位，积极参与面试，量化面试官关注的维度，再简历初筛环节做好把控；</p> <p>校招：</p> <p>1) 协助 TA 整理校招流程，梳理招聘计划；2) 针对自动驾驶类职位，重点整理目标院校清单，联动品牌团队，扩大校园宣传；</p> <p>福特金融：1) 设置 KPI，每天 20 个有效沟通，2 份有效推荐，周度 Review 复盘；</p> <p>2) 前期与业务部门直接对接，澄清需求。</p>
<p>服务成果</p>	<p>社招：</p> <p>3) 建立复盘管理机制：建立周度、月度复盘的项目管理机制；以周度，月度复盘 KPI（offer 产出，招聘周期，岗位关闭率）；</p> <p>4) 定期输出市场信息反馈，帮助新业务部门更清楚的了解市场信息（包括目标公司架构，薪酬等），梳理目标人选画像；</p> <p>3) 针对人才获取难度较大的职位：一方面，定期反馈市场数据影响部门需求；另一方面，梳理目标公司 mapping，深度挖掘候选人；同时针对薪酬不具备吸引力的劣势，积极准备客户公司优势，并向候选人传达；</p> <p>4) 对于软性要求高转化率低的职位，积极参与面试，量化面试官</p>





	<p>关注的维度，再简历初筛环节做好把控；</p> <p>校招：</p> <p>2) 协助 TA 整理校招流程，梳理招聘计划；2) 针对自动驾驶类职位，重点整理目标院校清单，联动品牌团队，扩大校园宣传；</p> <p>福特金融：1) 设置 KPI，每天 20 个有效沟通，2 份有效推荐，周度 Review 复盘；</p> <p>2) 前期与业务部门直接对接，澄清需求。</p>
--	---

客户案例三：

所提供的服务类别	灵活用工（服务业）
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	客户提出双十一到年底大促期间增加500人门店店员的需求，并且有1个月之内到岗的需求，在时间紧、任务重的情况下，嘉驰国际灵活用工负责完成了从人员的招募、现场的管理到薪资的核算发放的一系列全流程招聘解决方案。
具体服务内容	迅速成立专项小组，并派驻onside人员奔赴客户现场辅助管理。通过短时间内快速募集人员，协助岗前培训，日常巡店等及时进行相关人员调整及离职补缺或新增。因需求数量较多，成立专门的薪酬小组服务客户进行门店店员的薪资数据核算，日常考勤核实等。确保服务期间，员工和客户都是比较满意的状态。
服务成果	嘉驰国际灵活用工团队通过过往充分积累的人力资源以及内部团队成员高效的协同合作，能够在短时间内满足客户通过对候选人的用人需求，尽全力保障客户大促期间用人需求，助力企业客户业务再创新高，达成长期稳定的合作关系。

客户案例四：

所提供的服务类别	灵活用工（服务业）
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	快速消费品
客户当时的需求	客户提出国庆黄金周需要100-150名门店兼职店员的用人需求，另外日常、周末各大卖场亦需要300-500名不等的兼职店员的用人需求。嘉驰国际灵活用工团队负责完成从人员的招募、管理到薪资的核算发放的一系列全流程招聘解决方案。
具体服务内容	从人员的招募、现场管理、离职补缺到薪资发放的全流程外包。成立专项服务小组，前期间招募需求达标后，定期回访巡店，了解员工表现及客户满意度。定期出具相关服务报告给HR管理部门，协助其了解各门店兼职用量，成本优化及各门店业绩销量等，帮助HR部门更好地进行人力配比。





服务成果	嘉驰国际灵活用工团队通过过往充分积累的人力资源以及内部团队成员高效的协同合作，能够在短时间内满足客户通过对候选人的用人需求，尽全力保障客户大促期间用人需求，助力企业客户业务再创新高，达成长期稳定的合作关系。
------	---

客户案例五：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	国有
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户造船柴油机因编制受限无法增加内部人员编制数量，但生产量不断增加，需要将一些辅助性岗位外包出来，及时解决生产困境及外包人员管理的问题，客户的用人需求在20人左右，有离职出现人员空缺及时替补上即可。
具体服务内容	嘉驰国际灵活用工团队成立项目小组通过各种渠道组织人员面试，筛选出符合要求的人员，再组织相关人员入场面试，岗前培训，针对日常工作中相关人员的现场管理，社保缴纳薪酬发放，每季度review合作情况，及时调整优化。
服务成果	嘉驰国际灵活用工团队解决了国央企因人员编制数量限制造成的用人用工难问题，通过及时的人员招募和替补协助客户完成相关工作任务，从用人角度为客户解决工作生产难题，确保产品及时交付，与客户达成长期稳定的合作关系。

客户案例六：

所提供的服务类别	灵活用工（制造业蓝领员工）
客户公司性质	民营
客户公司行业	汽车及零部件
客户当时的需求	客户零部件需要解决企业内部阶段性临时性的人员需求，用于应对波峰波谷时期的人手不足和人员冗余等人力资源问题。需求人员的工作岗位情况主要分布在数控操作、压缩机方向，客户全年的用人数量需求在100人左右。
具体服务内容	嘉驰国际灵活用工团队通过完成从人员的招募、现场管理、离职补缺到社保缴纳及薪资发放等全流程外包的招聘解决方案，并且做到每季度review合作情况，进行及时调整优化，以及季节性临时性用工的阶段性调整，来保障客户的用人需求。
服务成果	嘉驰国际灵活用工团队帮助客户解决用工高峰期人手不足从而出现的招聘问题，以及招聘人员之后的员工管理问题，并且帮助客户规避用工中的各类风险，从用人角度为客户解决工作生产难题，确保产品及时交付，并与客户达成长期稳定的合作关系。

客户案例七：

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	灵活用工（白领员工）
客户公司性质	合资
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	客户需要在3个月内完成50位外包人员进场的用人需求，岗位涉及Java开发工程师、后端开发工程师、前端开发工程师、系统数据运营、测试工程师等IT技术人员，并且要在一定程度上宣贯客户雇主品牌的理念，吸引认可企业文化的外包人员。
具体服务内容	嘉驰国际灵活用工团队通过完成从人员的招募、现场管理、离职补缺到社保缴纳及薪资发放等一系列的全流程外包招聘解决方案，并且做到每季度review合作情况，进行及时调整优化，保障客户的用人需求，协助客户达成项目目标。
服务成果	87%以上的入职率，完成54人进场，其中44人持续稳定为中金提供服务，交付过程中，积极沟通hr，不断厘清岗位需求与定位，高度参与薪资offer谈判环节，充分明细客户优势，达到客户雇主品牌宣贯。最终成功达成岗位交付，人选顺利通过，与岗位hr建立深度合作。由于速响应，快速支持交付，一致获得客户好评，目前已与该客户成为人力资源相关深度服务的战略合作伙伴，达成长期稳定的合作关系。

客户案例八：

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户由于需要在面临市场变化时快速调整人力资源，提高运营效率，降低用工成本，聘用具备一定技能和经验的员工，以实现人力资源的合理配置，需要工作地点长期在北京、南京的需求装配工程师、系统测试工程师、产品测试工程师等技术操作岗位的用人需求。
具体服务内容	嘉驰国际灵活用工团队通过完成从人员的招募、现场管理、离职补缺到社保缴纳及薪资发放等一系列的全流程外包招聘解决方案，并且做到每季度review合作情况，进行及时调整优化，保障客户的用人需求，协助客户达成项目目标。
服务成果	目前项目稳定在职80人且客户需求在增加，交付过程中，积极沟通hr，不断厘清岗位需求与定位，高度参与薪资offer谈判环节，充分明细客户优势，达到客户雇主品牌宣贯。最终成功达成岗位交付，人选顺利通过，与岗位hr建立深度合作。由于速响应，快速支持交付，一致获得客户好评，目前已与该客户成为人力资源相关深度服务的战略合作伙伴，达成长期稳定的合作关系。

客户案例九：



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	猎聘
客户公司性质	合资
客户公司行业	金融服务（如银行，保险，财富管理）
客户当时的需求	由于客户当时要完成数字化转型重点战略，提高自有金融科技研发力量，在集团总部研发中心，需要从350人的团队规模，在1年时间内，增加至800-1000人。招聘的需求需要候选人具备国内985&211本硕学历，或QS前300的知名院校毕业，且必须有国内、外知名一线互联网从业经验。研发中心职位需求多且杂乱，包括但不限于，研发岗、产品岗、数据岗位、运维岗、信息安全岗等职位，招聘级别高到低均有。需要在短时间内为客户快速提供高质量人选，从而帮助客户完成数字化战略的落地。
具体服务内容	为客户进行猎头职位，通过客户需求研判，在嘉驰内部快速成立多区域，多职能联动解决方案团队。参与顾问人数近50人，涉及北京、上海、深圳、广州、合肥、四川、重庆、昆明等地。参与客户研发中心所有的招聘职位，包括技术研发岗、产品岗位、数据岗位、信息安全、运维等职位。
服务成果	服务1年期间，为客户完成千人级别推荐，收到近80份offer，最终完成入职近70人。其中70%为3-10年工作年限优秀人员，30%为10年以上资深人员或管理人员。由于快速响应，快速支持交付，一致获得客户好评。目前已与该客户成为除猎头业务外的RPO、灵活用工及客户投后人力资源相关深度服务的战略合作伙伴。

客户案例十：

所提供的服务类别	猎聘
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	由于客户高速发展，在各产品线都需要快速招聘战略，规划，策略的候选人，区域重点布局北京，上海，2021年-2022年年底，各产品线和业务线均需要战略岗位，预计空缺100人+。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1、嘉驰国际承接项目之后，按照产品线内部细分和成立交付组，因战略岗位需求特出，要求候选人从战略+数据视角出发，思考并发现业务增长的本质规律，推动解决问题等能力，我们内部专门成立了研究小组，研究目标公司，目标人才画像，目标人选技能； 2、嘉驰国际项目交付顾问需要协助客户开展人才寻猎，针对互联网内容领域战略、分析、运营类人选，或咨询行业人选； 3、筛选人选硬件技能应用水平情况，比如但不局限于office、SQL、SPSS、Tableau等分析工具应用能力； 4、针对判断人选是否具备良好的软性能力，如沟通、项目推进、责任心，以及较强的抗压能力； 5、辅导人选面试沟通、高度参与薪酬谈判、紧密跟进offer人选入职。



服务成果	<ol style="list-style-type: none">1、共计招聘战略岗位31位候选人。协助客户盘点市场人选（针对某家咨询公司定点挖猎、推荐）；2、交付过程中，积极沟通hr，不断厘清岗位需求与定位，高度参与薪资offer谈判环节，充分明细客户优势，达到客户雇主品牌宣贯（入职人选后续转推、转介人选频次非常高）；3、最终成功达成岗位交付，人选顺利通过试用期答辩转正，与岗位hr建立深度合作。
------	---

档案内容更新于2023年8月