



北京外企德科人力资源服务上海有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京外企德科人力资源服务上海有限公司
 企业常用简称（英文）：FESCO Adecco
 企业常用简称（中文）：外企德科
 所属国家：中国
 中国总部地址：上海市黄浦区中山南路589号鑫景金融F栋外企德科大厦
 网址：www.fescoadecco.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）、招聘技术（除招聘管理系统外）、招聘管理系统、背景调查、残疾人招聘就业、猎聘
 在中国成立日期：2010年12月3日
 在中国雇员人数：1500

业务详情

1、主要客户所在行业：耐用消费品、快速消费品、生命科学（如医药，医疗器械等）、汽车及零部件、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、零售业与电子商务、金融服务（如银行，保险，财富管理等）、机械制造、化工与石化、能源动力、专业性服务（如法律，公关，教育等）

2、曾服务过的客户案例

客户案例一：

所提供的服务类别	其他__海外招聘
客户公司性质	合资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	客户针对东南亚市场招聘财务管理人员，不仅需要当地的财务体系和财务管理有丰富的经验，还需要对中国的财务制度有一定的了解，可以配合总部的财务部门按照总部要求提供相关的财务



	数据和财务报表。且需要能够中文交流，且项目时间紧急。招聘要求高，难度大，时间短。
具体服务内容	FA 招聘团队前期与客户招聘同事紧密对接沟通，详细了解客户候选人需求画像，并与东南亚当地同事深入讨论客户画像及人才匹配情况。前期简历筛选及预面试精选优秀和匹配的候选人给客户。最终在两周内给与客户4份高匹配度简历，使得员工顺利入职
服务成果	已经完成交付的招聘岗位为2个，提供简历15份，总共用时4周，得到客户的充分认可。客户后续将其他市场的岗位也开发给我司招聘。且在招聘完成后，由于客户在当地没有自己的公司，为客户提供一站式的服务解决方案，为客户解决在当地雇佣，发薪等需求。

客户案例二：

所提供的服务类别	其他__海外招聘
客户公司性质	合资
客户公司行业	化工与石化
客户当时的需求	公司专注高端汽车核心零部件，为了满足更多高端车企的订单需求，针对欧洲地区招聘技术工程师。对于候选人的要求，不仅仅需要对激光探测系统有丰富的技术背景和工作经验，更能适应合资公司海外开拓市场的节奏。
具体服务内容	自对接客户以来，FA招聘团队联合当地技术外包与服务团队，启动当地汽车零部件行业猎头服务，为客户在欧洲工业国家猎聘合适人选。尤其利用德科集团在欧洲工业国家常年的外包服务经验优势和对当地人才现状的理解，为客户不仅仅提供招聘服务，更提供一站式的服务解决方案。
服务成果	已交付岗位2个，为客户提供简历23份，招聘时间为两个月。不仅仅为客户完成了招聘的需求，更为客户提供了当地相关行业的人才分布及薪资水平参考。帮助客户更好的了解当地人才市场的情况。为客户在当地开拓市场提供了重要支持。

客户案例三：

所提供的服务类别	背景调查
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	汽车及零部件



客户当时的需求	某知名头部车企在发展的过程中，不再满足于基础的背调服务，为了顺应市场发展，而更着眼于建设并完善员工离职后的竞业背调机制。客户面临离职者数量增多，竞业背调需求急剧增加的问题。为此客户希望找寻一个供应商，能提供雇员离职后的竞业背调的一站式服务。
具体服务内容	自2012年4月 外企德科正式成立了背景调查服务团队，独立提供背景调查服务。除了常规的入职背调以外，外企德科的背调团队在接到客户的后竞业背调需求后，会与客户不断沟通并确认客户需求，比如竞业协议的大致内容，需要调查的主要产品，出具报告的时效和周期等，实现背调产品“0-1”的过程。在给予客户背调建议的同时，外企德科的背调团队也不断优化后背调的报告内容。在极短的时间内，为客户定制了全新的后背景调查服务。截止目前，除常规入职背调报告以外，外企德科背调团队已为客户提供了近千份的后背调调查报告。
服务成果	在服务期间，外企德科的背调团队会与客户做好充分沟通，在背调过程中，及时反馈客户相应的信息，帮助客户了解离职后员工的动向，让竞业协议不再停留在表面，而是履行于实际。外企德科背调团队在满足了客户新需求的同时，也在不断挑战与更新自身的背调产品。在原有的背调服务范畴的基础上，拓宽了背调服务的深度与广度，让客户的竞业协议补偿金得到了。截至目前，外企德科的背调团队服务得到了客户的一致好评。

客户案例四：

所提供的服务类别	背景调查
客户公司性质	合资
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	某知名电商头部企业在中国有着多样性的业务，随着市场的需求，以及集团不断的发展，客户面临着入职者众多，背调需求急剧增加的问题。为此客户希望找寻一个供应商，不仅能提供全方面的人力资源综合服务，还需将背调服务做得又快又好，让入职者能够及时的入职同时减少企业的招聘风险，也能提高企业的市场形象。
具体服务内容	自2022年起，FESCO Adecco为该客户的50余主体提供了背景调查服务。在合作初期，外企德科的背调团队首先充分了解了客户内部的需求，对背调项目内容的要去以及相应的交付周期。根据雇员职位的不同，背调团队会结合专业的背调分析，为客户的需求战略做定制化服务，为该客户专门定制了符合他们需求的雇员背调套餐；根据客户较为严苛的交付周期需求，外企德科的背调团队优化并精简了SOP，上线了系统采集并将背调流程前置，使得背调流程在最大程度上进化得高效且简单。截止目前，外企德科背调团队已为客户提供了近千份背调报告，其中，百余份报告有着风险提示。



服务成果	在服务期间，外企德科通过与客户的充分沟通，不断优化背调团队的套餐定制服务，提升自身背调产品的商业竞争力。在保证背调报告质量的前提下，外企德科的背调团队满足了客户近乎苛刻的交付周期需求，为客户的招聘过程保驾护航，节省了企业成本，规避了用人风险，也确保了招聘的效度与信度。截至目前，外企德科的背调团队服务得到了客户的一致好评，并成功续签。
------	---

客户案例五：

所提供的服务类别	其他 雇主品牌咨询HR臻选服务机构
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	作为一家国际化的公司，客户高度重视员工的能力建设和职业发展，外企德科联合客户创立了新型外包模式的雇主品牌形象。从人力资源规划、招聘、培训、考核、激励到服务管理的一站式全链条服务，外企德科将雇主品牌与产品服务统一起来，帮助员工尽快适应工作岗位和企业文化氛围。
具体服务内容	1、外企德科通过一系列对客户定制化举措的有效落地，贯穿了员工从寻源、Offer吸引、待入职、在职、离职等全生命周期环节。从外包员工视角明确了其在各场景下与外企德科交互的体验诉求，对关键环节进行优先级排序，跟踪落实员工体验先行策略 2、招聘寻源环节一对一顾问跟踪，帮助员工候选人更好的匹配具体的细分岗位需求，并提供有温度的全流程招聘服务对接 3、现场onsite HRBP提供外包员工驻场贴身服务，通过有效互动提升员工关系的黏性及认可度。 4、通过数字化技术（自动语音应答，数据库应用等）+ 交互式增值业务系统（智能机器人等），构建智能化服务系统。线上线下功能覆盖打通，提升服务高效性、便捷度及温情感知。
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 提升雇主品牌的知名度、名誉度 ✓ 提升外包员工的内推推荐率 ✓ 提升员工期望的价值分配及忠诚度，降低人才流失率 ✓ 在外包员工职业化能力提升 ✓ 业务与技能提升等方向提供足够的培训与牵引指导 ✓ 成为员工职业发展的贴心顾问 切实帮助员工自我的成长，形成正向的口碑

客户案例六：

所提供的服务类别	其他 雇主品牌咨询HR臻选服务机构
客户公司性质	民营
客户公司行业	零售业与电子商务
客户当时的需求	为减少企业人员招聘、内部管理和沟通的时间成本，让专业的人干专业的事，需要专业外包公司提供的专业人力供应能力、人岗



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



	配置和现场管控能力。使劳动效率最大，并整合外包商人力供应蓄水池，减少人员增减变化带来的招聘及补偿金费用支出，避免因员工工伤而导致的一系列烦琐手续及支付大额工伤费用。
具体服务内容	1. 人员招聘：包含测试，前端，技术支持，标注审核等岗位，从人才寻源到初试，复试，人员谈薪到offer发放全流程服务。 2. 管理：不限于入离职管理，信息安全管理，员工关怀管理，员工薪酬福利管理，员工能力提升，员工能效管理等
服务成果	1. 大幅缩短招聘周期，提升招聘质量及招聘合规性 2. 优化了招聘流程，拓宽招聘资源和渠道，集中招聘管理，精准匹配招聘需求 3. 降低新员工流失率，背景调查防控风险 4. 增加了雇主品牌传播渠道，提升雇主品牌影响力，为雇主实现了降本增效

客户案例七：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	2022年为满足客户业务的飞速增长，支撑并满足客户对研发技术人才招聘外包诉求，经过竞标及商务洽谈，最终FESCO Adecco成功续签客户招聘+管理服务合作项目，双方经过3年多的合作目前已覆盖研发体系内所有部门。
具体服务内容	该项目专为客户寻访、储备、交付提供优质核心研发人员。IT精英人才招聘项目聚焦客户人才画像，通过多渠道寻访、推荐，导入客户面试管道，完成offer谈判与入职跟踪，面试流程及简历分配机制都由外企德科根据客户要求搭建。 1、在客户侧：组建了交付团队，更贴近客户，聆听客户声音，协同客户缩短面试周期，将客户要求及时传递给招聘团队。 2、在客户属地：组建招聘团队，与客户高效对接，将客户业务特点赋能招聘团队，形成对IT人才的有效吸引。
服务成果	1、人才供给数量相较于2021年增长近2倍。 2、推荐到入职平均时间从2021年57天缩短到2022年30天，提升了人员到位效率。 3、2022年累计离职率小于8%，人员稳定性好。 为客户提供新的商业模式： ✓ IT人才地图体系 ✓ 内推流程体系



	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 简历分配机制 ✓ 招聘流程体系 ✓ 人才融入培养体系 ✓ 项目管理体系 ✓ 信息安全管理体 <p>合规招聘管理体系</p>
--	---

客户案例八：

所提供的服务类别	招聘流程外包
客户公司性质	民营
客户公司行业	
客户当时的需求	世界领先的客户，急需对现有的IT品类外包进行变革。直击业务本质对外包模式分层。通过专业的人力资源公司服务，实现多个城市的项目招聘及跨地域的全国外包员工管理。
具体服务内容	<p>作为客户业务伙伴，为客户服务员工35000+，依托数字化技术，协助客户构筑数字化服务体系，提升全流程管理服务能力，增强数字化管理工作效率，助力客户实现数字化转型成功。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 数字化中台实现数据、流程在线化管理 • 所有城市均派驻onsite人员现场管理，推进客户工作对接与安排，梳理客户内部业务流程，保证外包员工管理的无缝衔接 • 400+专业招聘顾问，组建专项招聘小组，下设各地招聘负责人，为全国空缺岗位招募候选人 <p>组建专业的服务团队，处理员工日常管理及应急事件预防和处理</p>
服务成果	<p>激活组织活力，助力客户构建优质 IT 技术人才资源池，通过人力成本的综合优化，帮助客户降低运营成本。</p> <ul style="list-style-type: none"> • 人力成本综合优化，建立长期优质人才储备资源，实现在职 3 万+优质客户自有资源后备 • 月度招聘产能接近 800 人规模，项目人员离职率控制在 10% 以内 <p>维护雇主品牌，控制舆论风险</p>

档案内容更新于2023年8月



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