



北京科锐国际人力资源股份有限公司

企业详情

企业官方注册名称：北京科锐国际人力资源股份有限公司
 企业常用简称（英文）：Career International
 企业常用简称（中文）：科锐国际
 所属国家：中国
 中国总部地址：北京
 网址：www.careerintlinc.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）、高端人才寻访、出海招聘

在中国成立日期：1996年
 在中国雇员人数：

业务详情

1、主要客户所在行业：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）、机械制造

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	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	作为全球领先的医药企业，客户在华业务稳健发展和增长，招聘需求持续走高。为满足各业务部门以及各产品线新产品等在华上市推广的需求，面对不同招聘类型的岗位要求，以及批量化的招聘压力，客户亟需进行HR组织结构转型以及招聘团队重组，引入RPO服务整体解决方案total solution模式。



客户当时的具体需求包括：

- HR组织机构转型咨询服务
- 服务方案落地
- 招聘运营标准以及管理流程SOP建立
- 招聘服务团队结构落地，共计15人的人员规模要求1个月内招聘到位
- KPI考核机制建立

但同时客户也面临着因业务需求的多样性、复杂性所带来的招聘团队人员配置标准各异，以及项目启动初期，客户和招聘团队如何保持高效沟通、信息对称、目标一致等挑战。

针对客户的需求和痛点，我们的RPO服务团队，支持客户进行了咨询、招聘流程梳理、招聘规范建立、考核机制制定以及招聘团队的搭建。

其中，关于招聘服务团队，我们进行了创新实践，基于客户的招聘需求将其按照3类职能进行搭建，包括：批量岗招聘专员、研发岗招聘专员和TA行政人员，三类职能均统筹在项目管理团队之下（KAM）。针对不同职能，其核心能力要求、KPI考核维度、资源配置等各有侧重，实现了创新配置和高效管理。具体服务如下：

具体服务内容	招聘团队配置	<pre> graph TD KAM[KAM] --> B[批量岗招聘专员] KAM --> R[研发岗招聘专员] KAM --> TA[TA行政] </pre>		
	人员核心关注点	交付能力 交付效率 客户满意度	寻访资源协调 综合素养 沟通能力 稳定性	沟通协调能力 基础软件操作及技能
	KPI考核维度	招聘质量 合规性 客户满意度	猎头使用比例 合规性 客户满意度	WD操作准确性 合规性 客户满意度
	资源配置	后台寻访资源 合规培训	猎头资源匹配 招聘平台 猎寻能力培训	办公技能培训 软件操作培训
	合作成果	年平均招聘量： 180 平均招聘周期： 32 天 人员平均工	猎头使用率： < 11% 人员平均工龄： > 5 Y 客户满意度：	WD操作准确性： 99% 人员平均工龄： 1.5 Y 客户满意度：





	龄：> 3.5 Y 客户满意度： 98%	98%	100%
服务成果	<p>我们的服务成果如下：</p> <ul style="list-style-type: none"> - 为客户成功配置了招聘团队，客户年度招聘量达2000个HC，覆盖了客户所有的业务单元，包括商业、研发、工厂、支持部门等。 - 过去两年中，整体招聘衡量指标持续优化—— <ul style="list-style-type: none"> · 平均招聘周期从46天缩短至38天； · 猎头渠道使用率从17%下降到11%； · 试用期通过率从90.8%提升到92.4%； · 客户满意度从93%上升到98% <p>客户对于我们的服务非常满意，给予了高度评价：感谢贵公司为我司配置了如此专业优秀的招聘团队，他们的专业能力和高效合作为我司招聘工作顺利开展提供了极大的支持和帮助。近年来，随着我司业务推广的进一步深入，为满足我司对应的人才招聘需求，贵司的同事们积极开展招聘工作、高效完成一次又一次的招聘任务，为我司业务开展顺利招募优秀人才，希望贵司再接再厉，继续深化合作，同时也期待与贵司的长期合作！</p>		

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	外商独资
客户公司行业	机械制造
客户当时的需求	<p>作为高科技暖通空调及冷冻解决方案的全球供应商，客户公司在华业务持续扩张，于2022年初完成了对某中国本土的暖通空调制造商的业务收购，以助力产品扩展和进一步增加市场覆盖范围。自2022年4月起，科锐国际RPO团队全面接手了客户业务整合后的招聘工作。作为长期合作的招聘合作伙伴，客户希望科锐国际RPO团队在满足日常业务需求的招聘同时，对于其组织整体流程的梳理及整合上也能提供支持和建议。</p>
具体服务内容	<p>针对客户的需求，我们提供的服务包括：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、2022年累计完成100+招聘需求，岗位囊括了所有办公室员工招聘，涵盖了客户的OPS、Sales、R&D和Supporting Function四大业务板块。 2、2022年7月起，配合客户COE团队，全面完成招聘系统Workday的上线实施，配合客户完成三次以上线上培训和线下的测试工作。 3、针对现有业务招聘中的一些个性问题和难点，组织客户COE团队与业务部门进行共同探讨，寻找最佳解决方案。 4、通过实践，深入了解客户收购企业的开放岗位特色和人才画像，



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



	<p>提高招聘效率和匹配度。</p> <p>5、对于当地市场人才库进行持续梳理和积累,做好人才资源储备。</p>
服务成果	<p>与客户积极配合,逐步完成招聘流程梳理、招聘规范整合,招聘系统上线等,并提升招聘效率及质量。我们对于业务整合阶段招聘工作的支持,得到了客户集团总部的高度肯定:</p> <p>1、在客户COE团队的积极配合和支持下,在2022年顺利完成了客户收购公司的招聘流程梳理和优化,目前招聘过程顺畅,与收购企业业务部门和人力资源团队合作融洽。</p> <p>2、通过招聘的实践,能够较好理解客户收购企业的岗位要求和人才画像,并且能够迅速反应。对一些需求量较大的重复性质岗位,通过人才库的提前储备或转介绍等方式,迅速完成招聘需求,极大缩短招聘时间,得到业务部门的认可和表扬。</p> <p>3、对于招聘中仍然存在的问题,快速判断问题症结,与客户COE团队和业务部门积极沟通配合,更准确地把握问题关键点,并拟定出更准确和有效解决方案,大大提高了offer成功率。</p>

档案内容更新于2023年8月