



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）、招聘技术（除招聘管理系统外）、高端人才寻访、出海招聘、灵活用工（白领岗位）

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、机械制造、金融服务（如银行，保险，财富管理）

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	汽车及零部件
客户当时的需求	作为中国本土汽车电子赛道龙头企业，客户布局智能驾驶领域，急寻智能驾驶研发总监。当时面临的挑战主要有： 要求较高： 职位关键，客户希望人选具有智能驾驶研发及大型量产项目落地经验，同时擅长团队管理和搭建，但自动驾驶尚处于前景规划，市场上具有项目落地经验的人才凤毛麟角；



	<p>地域差异：职位地点在深圳，而相关人才大多分布在上海，加大引才难度；</p> <p>吸引力弱：客户优势主要在汽车电子领域，在新赛道的影响力尚未建立，对于顶级人才竞争优势不突出。</p>
具体服务内容	<p>接到需求后，科锐国际汽车领域资深顾问制定了招聘策略，分三个阶段快速推动进展：</p> <p>目标人才锁定。盘点智能驾驶细分领域所有实现量产的企业，快速锁定目标企业和人群。充分考虑文化融合问题，前期就将访寻目标聚焦在与该企业更为契合的民营、合资等企业。</p> <p>工作地点迁移。从专业角度反馈人才市场情况，通过沪深两地人选的实际面试效果，加深企业感受，为最终职位从深圳迁到上海起到了积极影响作用。</p> <p>吸引力提升。着重突出智能驾驶业务对于该企业的战略价值和前景，以及该职位直接汇报对象的层级和能够给予其个人的自主决策空间，提升对于高端候选人的吸引力。</p>
服务成果	<p>在我们的不懈努力下，一位在各个方面都非常突出和理想的候选人在其众多offer中最终选择了加入客户企业。</p> <p>入职后，这位人选过硬的专业能力和文化契合度得到了客户的高度认可，并不负众望为客户智能驾驶业务的开拓掀开了崭新的篇章。</p>

客户案例二：

所提供的服务类别	高端人才寻访
客户公司性质	外商独资
客户公司行业	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	<p>作为大型跨国科技集团，这家企业将中国市场视为其全球化战略的重要一环，很早就开始了在华的业务。之后出于综合因素考量，该企业决定对中国某区域市场的业务进行战略转型，打造成集团的海外ERP中心。客户当时面临的挑战主要有：</p> <p>1、对于切入当地ERP市场的可行性、业务定位和具体举措不了解。</p> <p>2、新业务启动期，急需SAP全模块人才，但当地相关人才分布少，人才多聚集在华东一、二线城市，薪酬水平对于跨区域人才吸引力不强。</p>
具体服务内容	<p>针对客户的需求，我们提供的服务主要分为两部分：</p> <p>1、咨询</p> <p>科锐国际专业顾问从市场、竞争格局等维度着手，制定详细调研计划。整合科锐自有及外部专家资源，由专注在数字化领域的集团高管亲自带队，提交市场进入分析报告，受到客户高层一致好</p>



	<p>评。基于报告，客户立刻启动区域ERP中心计划。</p> <p>2. 猎寻</p> <p>针对SAP全模块人才猎寻时offer被拒率高，深度挖掘客户优势，如福利优渥、班车通勤；加班少时薪可观；其SAP技术软件世界一流，利于人选的成长和职业发展… 成功吸引一大批来自全国的优秀人才。</p>
<p>服务成果</p>	<p>短期内，我们为客户累计推荐了200+候选人，并成功offer其中的50+，覆盖了SAP全模块、camera、芯片研发、C++，嵌入式、设备工程师、AI、智能驾驶等多种职位类型，及时支持了客户对于技术人才的需求。</p> <p>出于对我们的专业能力和敬业精神高度认可，客户进一步引荐了集团内部多个分支主体进行合作，包括了物流、半导体、医疗、电子、通信等多个领域。我们的合作范围逐渐扩大到整个集团层面，服务内容也不断深入和多样化，涵盖从咨询、猎头到外包的一站式整体人才解决方案。</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