



讯升（上海）人力资源有限公司

企业详情

企业官方注册名称：讯升（上海）人力资源有限公司
 企业常用简称（英文）：Comrise
 企业常用简称（中文）：讯升人力
 所属国家：美国
 中国总部地址：上海
 网址：www.comrisechina.com

所属行业类别：招聘流程外包、灵活用工（服务业）、高端人才寻访、出海招聘、其他
 在中国成立日期：2006年
 在中国雇员人数：194

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）、互联网与游戏业、IT信息技术，半导体及通讯、能源动力、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	高端人才寻访
客户公司性质	国有
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	客户是中国银行控股的国有企业，当时刚刚开始和猎头合作，职位需求量非常大，需要通过猎头招聘的职位大约有100多个，以总行一级部门副总和二级部门主管岗位为主，其中包括高级业务管理，信息技术，合规反洗钱，营建，数据库系统建设，分支机构高管，以及职能管理岗位等。



具体服务内容	猎头服务为主，mapping和背调服务为辅，为客户招聘人才，维护客户运营效率。其中，猎头招聘作为主要服务项目，工作内容集中在中高级管理和营销人才猎寻，谈判，推荐，入职管理，保证期管理等，同时也为客户承担了少部分人才背调工作，并适时提供人才mapping，为客户提供招聘参考意见等。
服务成果	在2017年-2018年，为客户成功招聘到23个职位上的高级人才，2019-2020年为客户成功招聘到19个高级管理人才，疫情三年，完成客户招聘需求的近三分之一，同时也为客户的品牌价值贡献了力量，得到客户的认可，获得客户的好评，被客户选拔为战略合作核心伙伴。

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	民营
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	客户是特大型民营金融控股企业管理集团，当时刚刚开始和猎头合作，职位需求量非常大，需要通过猎头招聘的职位大约有200多个，已集团总部一级部门总经理和副总经理，总监等岗位为主，其中包括高级业务管理，法律合规，财务，风险管理，投资与融资，以及职能管理岗位等。
具体服务内容	猎头服务为主，mapping和背调服务为辅，为客户招聘人才，维护客户运营效率。其中，猎头招聘作为主要服务项目，工作内容集中在中高级管理和营销人才猎寻，谈判，推荐，入职管理，保证期管理等，同时也为客户承担了少部分人才背调工作，并适时提供人才mapping，为客户提供招聘参考意见等。
服务成果	在2017年-2018年，为客户成功招聘到14个高管，其中包括多个下属集团的CFO, CRO等岗位，2019-2020年为客户成功招聘到22个高级管理人才，疫情三年，完成客户招聘需求的近一半高级人才，同时也为客户的品牌价值贡献了力量，得到客户的认可，获得客户的好评，被客户选拔为战略合作核心伙伴。

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户基于业务战略布局，全新搭建***（保密项目）业务组织，从零开始，聚焦目标行业目标公司，深度挖掘研发类人才，需要在2年内将团队搭建至500人规模。团队区域覆盖广泛，从上海、北京、深圳、成都到西安。 当时项目面临极大招聘挑战，故而启用RPO（招聘流程外包），讯



	<p>升基于良好的客户信任度及交付能力，成为唯一RPO供应商。</p> <p>挑战：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 全新业务，与公司以往产品完全不同，需要快速了解市场； 2. 人选对新业务有很大顾虑，主要是公司投入力度、未来发展规划、稳定性等； 3. 市场竞争激烈，人选期许极高，需更多精力沟通、吸引及管理； 4. 因业务需要，需保密招聘
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> 1. 成立专项小组，派驻地顾问，带领后端寻访团队，以全流程全渠道方式开展招聘； 2. 直接对接业务、HRBP、TA及Finance，掌握第一手招聘信息及市场情况； 3. 整合所有内外部资源（RPO自有渠道、内部推荐、第三方猎头、校招等）； 4. 梳理完善的面试流程、Offer审批流程及日常招聘管理流程； 5. 深度摸排目标公司，快速积累人才库，构建人才地图
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> 1. 团队至今已达500+，人员的快速到位助力了业务和项目目标的达成； 2. 充分挖掘并整合了50+行业知名大厂信息； 3. 积累了10000+有效人选信息； 4. 与客户建立了极强的信任度及默契度，在项目启动第一阶段，就获得了客户公司 HR SVP奖。

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	IT信息技术，半导体及通讯
客户当时的需求	客户要求成立一支由1名招聘主管和1名招聘主管组成的团队，负责苏州工厂客户办公室的工作。
具体服务内容	这是Comrise（讯升）第一次为客户配置内部的RPO项目，该成员将在客户办公室现场工作，因此在项目开始时存在协调和沟通问题。但是我们很快调整了工作方案，RPO项目负责人与客户以及员工一起开发了一条直线式、开放的沟通方案，以确保所有信息都





	能及时、有效更新到项目的状态。由于良好的合作，客户还同意在上海再增加一名远程招聘人员，以支持团队和客户的数量。
服务成果	Comrise（讯升）RPO团队始终超过了招聘经理的满意度，获得4.5/5（目标是4）；我们的两名员工仅在2018年第一季度就关闭了总共80个职位。现在，又增加了1名招聘人员来支持这一数量。

客户案例五：

所提供的服务类别	出海招聘
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	作为与讯升有10余年的合作大型企业，因公司战略发展，需要在海外建厂。于是，该企业在海外进行了并购，并急需一名“当地”工厂总经理。虽然企业通过各种渠道，面试了20多名候选人，但是仍旧没有合适的人选。在这种情况下，讯升接到了客户委托，希望能够快速、高效地找到最适合的人才。
具体服务内容	接到委托后，讯升迅速成立了项目组——由在该领域拥有8年以上丰富经验的资深顾问组成——并由项目负责人带领，与客户积极沟通，深入了解客户的需求与期望，形成人才画像，并在之后的沟通中不断完善。 根据客户的需求，项目组针对当地市场进行了大量调研，凭借着多年高端人才猎聘经验，迅速掌握了市场最新动态（比如：当地某个同类型企业正在裁员，而该企业有客户需要的人才）。 凭借丰富的经验、专业的寻访以及敏锐的洞察力，讯升在半个月时间内迅速掌握了当地所有符合客户要求的人选。
服务成果	1、经过细致的筛选和意向沟通，最终推荐给客户3名候选人——分别是2个工厂总经理、1个集团分管三个工厂总经理的运营总裁。 2、经过多轮面试，客户最终对运营总人选非常认可并且谈薪——在offer过程中，项目组积极与双方沟通协调，针对人选提出的针对薪酬、赔偿、假期、文化等将近10余个问题，逐个沟通击破——经过长达1个月的来回沟通和谈判，最终成功将人选offer。

客户案例六：

所提供的服务类别	出海招聘
----------	------





客户公司性质	外商独资
客户公司行业	互联网与游戏业
客户当时的需求	<p>该公司是由A公司与B公司共同投资成立于深圳市前海深港合作区。是一家基于一体化供应链管理、提供“B2B+B2C+供应链金融”的一体化供应链解决方案的专业创新型第三方供应链服务提供商。跟随全球化战略布局，该公司在南亚地区迅速发展新业务。他们需要专业人力资源供应商帮助去搭建新公司,新团队,新体系。具体诉求如下:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 了解当地公司运营管理重要事项,劳动法规,用工流程等; 2) 需要人员成本估算;获取相关职位薪酬市场调研分析; 3) 推荐人选; 4) 入职服务; 5) 临时办公室借用; 6) 操作工外包方案的提供
具体服务内容	<p>此项目的难度是:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 客户在技术上是出于行业领先的地位。在南亚国家,对此业务还在起步阶段。因此,当地招聘难度极大; 2) 文化和语言有障碍。当地人不讲中文,当地中国人也少; 3) 新公司建立从零开始,总部调配资源有难度,衔接配合不顺畅 <p>我们做了以下工作:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 在南亚地区搭建咨询团队,专注客户需求 2) 为客户提供HR Due-diligence分析报告,解读当地劳动法和相关政策要求;提供薪酬市场调研报告 3) 招聘关键岗位,提供聘用有关文件的模板 4) 人力外包业务方案提供 5) 第一批入职员工的辅导支持 6) 当地员工和总部碰到冲突时,我们双向沟通,理解需求,解决文化方面的冲突
服务成果	<p>这个项目还在进行中,目前成果:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) 聘用的关键岗位人员以经开始适应,仓建在大规模开展; 2) 客户对当地情况越来越了解; 3) 总部和当地的配合逐渐顺畅;文化融入很起色 4) 我们开始帮助客户在其它地区搭建新团队,包括俄罗斯等 5) 连续三年获得供应商大奖

档案内容更新于2023年8月