



## 北京仕邦达人力资源服务有限公司

### 企业详情

企业官方注册名称：北京仕邦达人力资源服务有限公司

企业常用简称（英文）：FA Talent

企业常用简称（中文）：仕邦达

所属国家：中国

中国总部地址：上海市黄浦区中山南路589号外企德科大厦5楼

网址：www.fatalent.com

所属行业类别：招聘流程外包、猎聘

在中国成立日期：1995年6月22日

在中国雇员人数：300+

### 业务详情

1、主要客户所在行业：汽车及零部件、生命科学（如医药，医疗器械等）、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

### 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	客户在大连有一个SSC中心需要从0到1搭建，需招募人数超百人。之前客户的SSC是外包给到埃森哲，因为全球化的服务以及隐私的问题，需要自己独立搭建团队，客户要求不可以主动招聘埃森哲的人，并且对人选综合素质及项目的时效性要求非常高。
具体服务内容	- 响应客户对时效性的需求，公司第一时间成立了专属项目团队，包括前台的2名客户现场onsite专员，以及4名后台人才搜



	<p>寻的支持团队，招聘岗位覆盖供应链，财务，IT和HR</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 团队通力合作，为客户提供端到端的招聘流程外包服务，从需求入手，到搜寻推荐候选人，管理及开发客户招聘渠道，包括网站及供应商，面试安排和人力端面试候选人，直到安排候选人入职。</li> </ul> <p>同时，通过对客户需求的挖掘及市场信息的调研，为客户提供市场数据及候选人薪资建议。</p>
服务成果	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 顺利完成120人的招聘目标，所有人均在5个月内到岗，提前3个月完成招聘任务，100%完成客户设置的KPI及SLA</li> <li>- 截至目前，候选人在岗率100%，在职表现率良好，客户满意度超95%</li> </ul> <p>此项目作为客户的全球化的项目，快速、优质的交付让客户在国际端赢得了好评。团队一举赢得客户信任，获得客户长期服务猎头合同。</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	汽车及零部件
客户当时的需求	<p>客户作为世界五百强的德系知名车企，在“软件驱动汽车”的理念下，成立的汽车软件公司Carriad(中国前身Mobility Asia)，进行大批软件研发工程师招聘（涵盖自动驾驶，车联网，智能座舱，集成测试等）；除此之外，集团研发中心进行新能源电池、发动机（涵盖电池研发，电池工艺，发动机项目管理等）团队建设，有大批技术岗位的招聘需求开放。我们需要在有限的时间内，为客户交付人选招聘的任务。</p>
具体服务内容	<p>公司以北京团队为基础，协调了上海，广东，及兄弟公司河南、云南等地顾问，组成了一支由10-15人组成的跨区域顾问团队，共同支持完成。</p> <p>负责技术岗位如自动驾驶，车联网，智能座舱，软件开发，集成测试，发动机，电池方向的岗位招聘，同时负责审计，咨询，公共关系，采购等职能方向的岗位招聘。</p> <p>服务类型多样，前期多为RPO收费业务，后期引进原来的猎头业务收费模式。2021年开始展开RPO+猎头结合的合作模式。</p>
服务成果	<p>2022年我们共计完成超50名人选成功入职，业绩超300万。涉及全面业务单元，除技术岗位自动驾驶，车联网，智能座舱，软件开发，集成测试，发动机，电池等外，还有职能方向：审计，咨询，公共关系，采购，HR等方向岗位，包含北京，上海，合肥，成都等地成功案例。</p> <p>交付业务受到客户信赖，也陆续赢得客户安徽RPO项目及和大众集</p>



	团内的更多合作。
--	----------

**客户案例三：**

所提供的服务类别	猎聘
客户公司性质	外商独资、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	在国内金融市场对外开放步伐加快的大背景下我们的客户加快了中国市场的战略规划和业务布局，计划筹备申请成立独资公募以及合资理财公司。客户希望按照中国金融监管的要求搭建核心团队，找寻行业优质、高潜候选人实现中国区业务新的突破和发展。
具体服务内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 深度参与客户申请筹备的合资理财子公司的核心团队搭建工作。</li> <li>2. 深度参与了客户独资公募的申请以及核心团队的招募、组建工作。招聘团队包含核心监管报备高管、核心投资、交易、销售、合规风控，运营、IT、人事和财务等。</li> <li>3. 参与客户其他业务团队的增员和发展</li> <li>4. 作为合作伙伴深度交流和分享中国大资管人才招聘、培养和发展信息。</li> </ol>
服务成果	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 完成了合资理财子公司的核心团队搭建，候选人入职后表现出了优秀成绩。</li> </ol> 深度参与了客户独资公募的申请以及核心团队的招募、组建工作。成功招募到了多位核心监管报备高管、核心投资、交易、销售、合规风控，运营、IT、人事和财务等。

**客户案例四：**

所提供的服务类别	猎聘
客户公司性质	民营
客户公司行业	能源动力
客户当时的需求	<p>客户是深交所、港交所两地上市的公司，主营业务是大型风力发电机组的开发研制、生产及销售，是《财富》中国500强企业。</p> <p>随着公司业务的高速增长，需要引进具有国际视野，集团化运作经验的中高层管理人才。招聘需求包括：研发类、技术管理类、市场类及法务人力战略等多职能类岗位。</p> <p>该客户对人选的综合素质要求高，强调人选要有国际国内大企业的职业背景，给服务商提供的招聘周期极短，因此服务该客户具有很大的挑战。</p>



具体内容	为了满足该客户的需求，提供高效精准的服务。公司成立了专门的猎头服务小组，由公司能源行业资深顾问作为客户对接窗口，在不同年限配备了3~5名各级别顾问，广泛了解风电行业的竞争格局，人才特点，深入学习客户的组织架构与企业文化，不断扩展人才访寻渠道和人才库，实现了快速、精准、超前服务，取得了优异的服务业绩。
服务成果	合作多年，每年都有一定数量的人才交付，包括研发类、技术类、市场类、职能类等相关人员，一直和客户保持着良好的合作关系。尤其在2022年，帮助集团解决了几个半年~一年都没有招到的高端人才，解决了集团层面的用人之急。获得集团HR团队的高度认可。其中成功入职的百万年薪人选共4人。另外下属产业集团也有良好的交付结果。在2022年针对客户的猎头服务就实现了百万以上的业绩。

档案内容更新于2023年8月