



Glints Singapore Pte. Ltd.

企业详情

企业官方注册名称: Glints Singapore Pte. Ltd.
企业常用简称 (英文): Glints
企业常用简称 (中文): _____
所属国家: 新加坡
中国总部地址: 中国 (江苏) 自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区月亮湾路15号1幢3708室
网址: https://glints.com/
所属行业类别: 招聘流程外包、出海招聘
在中国成立日期: 2024年6月3日
在中国雇员人数: 10

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、能源动力

2、曾服务过的客户案例

客户案例一 :

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	IT信息技术, 半导体及通讯
客户当时的需求	客户是一家专注于人工智能技术研发的公司, 由于业务发展需要, 急需为小语种数据标注项目招聘55名熟练掌握日语和韩语的标注员。这一需求源于客户缺乏招聘资源, 同时项目时间紧迫, 需要在短期内快速完成人才交付。客户在中国也没有足够的渠道或团队支持此次招聘, 因此希望借助Glints在东南亚地区的人才招聘优势, 高效解决这一难题。具体而言, 客户期望Glints能够精准定位目标人群, 筛选出符合语言能力要求的候选人, 并协调面试、入职等全流程, 确保在限定时间内完成55名日语、韩语标

	注员的招聘任务，助力客户的项目顺利推进。
具体服务内容	为高效完成客户的小语种标注员招聘需求，Glints迅速组建了专项招聘团队，识别这些小语种候选人最适合放在越南招聘，因为越南学习韩语日语的人较多，且薪资比较低。通过多维度渠道精准触达目标人才。我们充分利用**领英（LinkedIn）、越南本地招聘平台（如TopCV、VietnamWorks）、社交媒体（如Instagram、TikTok）**等资源，广泛搜寻符合要求的日语、韩语人才，确保覆盖尽可能多的潜在候选人。 在简历筛选阶段，我们不仅评估候选人的专业背景，还协助客户进行语言能力测试，确保其日语或韩语水平符合项目要求。此外，Glints团队还提供笔试辅导，帮助候选人理解题目要求，提升通过率。 后续流程中，我们全程协调客户与候选人的面试安排，并协助进行薪资谈判，确保双方达成一致。
服务成果	在Glints专业团队的全力执行下，我们成功帮助客户在越南快速招聘并交付了55名高质量的小语种标注员，其中包括25名韩语标注员和20名日语标注员。通过精准的渠道拓展、高效的语言测试筛选及全流程招聘管理，我们不仅满足了客户对人才技能和数量的严格要求，更在紧迫的时间节点前完成了全部招聘任务，确保项目顺利推进。 在整个服务过程中，Glints 提供了端到端的招聘解决方案，从简历筛选、语言能力评估、笔面试协调，到薪资谈判和入职管理，每一步都严格把控，确保候选人质量与客户需求高度匹配。最终，所有标注员均按时到岗，客户对招聘效率和人才质量给予了高度认可。这一成功案例不仅体现了 Glints 在东南亚多语言人才招聘领域的专业优势，更展现了我们为客户提供高效、精准、定制化招聘服务的能力，助力企业突破跨国人才招聘的挑战。

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	民营
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	客户作为快速发展的国际化企业，正积极布局东南亚市场扩张战略。为实现业务落地，客户需要从零开始在东南亚多国（包括越南、泰国、印尼、马来西亚等关键市场）搭建完整的销售团队体系。这一战略部署面临三大核心挑战：首先，需要在各国市场开展从0到1的人才招募，组建符合当地市场特性的销售团队；其次，由于跨国管理复杂度高，客户希望引入专业第三方机构全权负责人才



	管理；最后，项目要求快速推进，需具备东南亚本土招聘及管理经验的合作伙伴。 具体需求包括：1) 在东南亚各目标国家同步启动招聘，筛选具备当地市场洞察力的销售人才；2) 建立标准化的人才选拔和管理流程；3) 提供包含用工合规、薪酬福利、绩效管理在内的一站式人才托管服务。客户期望通过专业的外包解决方案，在保证用人质量的同时，规避跨国用工风险，实现高效敏捷的团队组建和业务拓展。
具体服务内容	为支持客户在东南亚市场的快速扩张，Glints组建了专业的本土招聘团队，在越南、印尼、菲律宾等重点市场开展全方位的人才猎聘服务。我们针对客户的核心需求，重点招聘渠道销售、医院销售代表、销售经理及市场经理等关键岗位，并逐步扩展至财务、HR等职能岗位的搭建。 在具体执行层面，Glints采取了深度市场渗透策略： 1) 在印尼和菲律宾多城市部署当地资深猎头，通过行业人脉网络精准触达医疗/消费品领域的优质候选人； 2) 针对稀缺的高端岗位，实施“地毯式”市场摸排，包括定向挖掘竞争对手人才、行业协会渗透等特殊渠道开发； 3) 提供全流程候选人评估服务，从初步筛选、专业能力测试到背景调查，确保人才与岗位要求高度匹配； 4) 建立标准化的人才数据库，持续为客户的团队扩张储备优质候选人。 5) 专业HR管理团队，负责候选人的入职、签署合同、发薪水，处理报销、休假，协助客户沟通业绩表现，以及处理解雇事宜。
服务成果	在一年多的深度合作中，Glints成功助力客户实现东南亚团队的快速扩张与业务落地。在招聘领域，我们协助客户在越南、印尼、菲律宾三国组建了近80人的专业团队，涵盖销售、市场及关键职能部门，为客户东南亚业务的稳定发展奠定了人才基础。目前客户业务已在三国市场实现规模化运营，并持续稳健扩张。 在EOR（名义雇主）服务方面，Glints专业HR团队充分发挥本土化优势： 1) 搭建高效沟通桥梁，有效解决跨国管理中的语言文化障碍； 2) 针对东南亚各国复杂的劳动法规，提供实时合规建议，成功规避多起潜在用工风险； 3) 建立标准化纠纷处理机制，协助客户妥善解决全部劳动纠纷案件，实现100%合规运营。 通过Glints一站式人才解决方案，客户不仅节省了约40%的跨国管理成本，更将团队组建效率提升60%，实现业务快速落地与合规运

	营的双重目标。这一成功案例验证了Glints作为东南亚领先人才伙伴的专业价值，也为客户后续的区域扩张提供了可复制的团队建设模式。
--	--

客户案例三：

所提供的服务类别	招聘流程外包、出海招聘
客户公司性质	民营
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	客户作为中国膜技术领域的龙头企业，在东南亚市场扩张中面临严峻的人才挑战。其核心需求在于快速组建覆盖新加坡、马来西亚、印尼、越南四国的本土化技术及销售团队，岗位涵盖流程工程师、销售工程师、电气工程师及市场营销经理等关键职能。由于行业高度垂直（水处理/膜分离技术），候选人需同时满足三大核心条件：1）同行业技术/销售经验；2）熟悉当地工业市场政策及客户网络；3）具备中英双语沟通能力。尤其在越南、印尼等新兴市场，具备膜技术行业背景的候选人稀缺度超 90%，需通过深度挖猎实现人才破局。
具体服务内容	行业聚焦的招聘策略： 绘制东南亚膜技术/环保行业人才地图，锁定目标企业（如 Veolia、日东电工等竞对及上下游合作方）； 针对销售及管理岗，增设本地市场洞察力评估环节。 全流程闭环服务： 组建四国联动的专项猎头团队，协同筛选新加坡（技术枢纽）、马来西亚（制造中心）、印尼及越南（新兴市场）的差异化人才。 合规与风险管理： 定制四国差异化薪酬方案，平衡成本与竞争力。
服务成果	高效团队搭建： 在7个月内为客户招聘到20名核心成员，覆盖四国全部目标岗位，其中 80%候选人具备5年以上膜技术/环保行业经验；销售团队人均拥有3个以上本土工业客户资源。关键岗位（如马来西亚流程工程师）到岗周期较行业平均缩短40%。 在整个服务过程中，Glints提供了端到端的招聘解决方案，从简历筛选、语言能力评估、面试协调，到薪资谈判和入职管理，每一步都严格把控，确保候选人质量与客户需求高度匹配。

档案内容更新2025年09月