

# 制药行业猎头价格 沙溪制药行业猎头 非凡猎头行业的领航品牌

产品名称	制药行业猎头价格 沙溪制药行业猎头 非凡猎头行业的领航品牌
公司名称	广州非凡人力资源有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	广州市番禺区洛浦街五洲商务中心B座0418室（厦窖地铁B出口）
联系电话	18928700034

## 产品详情

广州非凡人力资源有限公司于2017年2月成立，由猎头行业从事10年以上猎头顾问及知名企业人力资源总监投资成立。有专业的招聘团队，人才测评团队，能高效快速为企业与人才搭建桥梁，为公司输送合适人才。

主营业务是猎头、招聘外包（RPO）

**猎头业务：**提供中高层人才供给。有着专业的猎头渠道，在目标挖角方面有着专业的成功挖角技巧。线上线下结合，收集及筛选相关合适人选，全程协助企业面试，给予专业的用人建议、人才测评、薪酬谈判、背景调查、提供高效的第三方支持，是企业长期合作的人才战略伙伴。

**招聘外包（RPO）：**针对于基层岗位，大型企业分支机构及分项目人才招聘。

我们的优势：

我们是区别于其他国内猎头的中国猎头公司。

我们不仅善于为本土集团化企业和高速成长型企业提供适合企业风格的管理人才和国际化人才，并且也非常善于为外资跨国公司提供进入中国市场的管理人才和本地化人才。

二十一世纪是人才的世纪，作为猎头行业里，非凡人力将不断投放更多的资源，务求提供客户更优质的服务，制药行业猎头价格，对猎头行业产生作用性的影响以及不断回馈我们的国家和社会。

我们应该了解猎头公司擅长的领域是哪些

猎头公司对某两三领域的擅长，可以在短的时间内提供最合适的候选人。虽然在其他行业人员眼里，猎头是一个行业，但深入了解各个猎头公司，他们所面对的主要客户各不相同，自己的擅长领域也各不相同。猎头公司建立起自己擅长的领域，要基本掌握那个领域的专业知识，要和那个行业的从业人员建立长期联系，要对那个行业的主要公司了如指掌，要对那些公司的特性有相当把握，只有如此，猎头公司才能在短的时间内搜寻到合适的候选人。

猎头公司面对的行业千差万别，没有哪家猎头公司能说自己对任何行业都非常熟悉，如果哪家猎头公司告诉您他们做所有行业，也许意味着他们哪行也不精通。

客户可以要求猎头公司提供曾经做过本行业内的哪些客户，哪些岗位，可以和猎头公司的顾问讨论某些岗位的工作职责，薪资行情等以便了解他们对本行业的熟悉程度。

我们应怎样判断猎头是否靠谱？

在业内人士看来，比较好的猎头重要的标准就是赚钱的能力。和所有一级的职业一样，一级的猎头也要靠业绩证明自己。要成为一个团队中会赚钱的猎头顾问一定要理解下面这个等式：业绩总额=项目的数量×项目的成功率×服务费率。下面非凡猎头公司为大家讲讲：

不需要很好的算数，你就能看清楚影响猎头业绩的主要因素。等式左边TotalBilling是结果、是good的程度，而等式右边则是爬上山顶的必经之路。我们来逐一地分析一下等式右边的成功因素！

### 1.项目的成功率

成功率反映猎头顾问的综合素质、行业分析经验和搜寻能力。项目成功率的高低，往往是老猎头和新猎头的比较大区别。成功率是效率、是节奏。走路、说话和办事的频率就很能够反映出猎头顾问的效率高低。

### 2.项目的数量

量反映猎头、猎头公司市场、客户的开发能力。有品牌、有口碑、有经验、有历史、有规模和有实力进行市场推广的猎头公司往往能够保证猎头顾问的每月/每周的平均（新）项目的数量。自我标榜再厉害的猎头公司/顾问，如果没有足够的业务项目，也是不可能把火箭吹到月球上去的。也只有在数量有保证的前提下，才能进一步去保证项目的质量。一个养活自己都困难的猎头顾问，也不可能去要求项目的质量。量是质的保证，是前提。

### 3.服务费率

好在猎头这个行业层次比较高，不受到猪肉等原材料价格上升的直接冲击。但是很多顾问对数字的不敏感会直接地影响到她最终的业绩。33%和30%是只差3个百分点么？错了，是整整差了10%。有些刚入门的猎头公司可能会收取很低的费率（低于20%），最后的结果往往只有一个——关门。猎头公司的运行成本其实要比想像得高很多。

一个good的猎头顾问就是能够在收费高的情况下，还同时运行很多Case，并且保持一个很高的成功率。这个简单公式也告诉了年轻的猎头朋友如何成为good的方法：努力+经验+聪明（顺序很要紧），才能打造一个good的猎头。

广州菲凡人力资源有限公司于2017年2月成立，由猎头行业从事10年以上猎头顾问及知名企业人力资源总监投资成立。有专业的招聘团队，人才测评团队，能高效快速为企业与人才搭建桥梁，为公司输送合适人才。

主营业务是猎头、招聘外包（RPO）

猎头业务：提供中高层人才供给。有着专业的猎头渠道，在目标挖角方面有着专业的成功挖角技巧。线上线下结合，收集及筛选相关合适人选，全程协助企业面试，给予专业的用人建议、人才测评、薪酬谈判、背景调查、提供高效的第三方支持，是企业长期合作的人才战略伙伴。

招聘外包（RPO）：针对于基层岗位，大型企业分支机构及分项目人才招聘。

我们的优势：

我们是区别于其他国内猎头的中国猎头公司。

我们不仅善于为本土集团化企业和高速成长型企业提供适合企业风格的管理人才和国际化人才，并且也非常善于为外资跨国公司提供进入中国市场的管理人才和本地化人才。

二十一世纪是人才的世纪，作为猎头行业里，菲凡人力将不断投放更多的资源，务求提供客户更优质的服务，对猎头行业产生作用性的影响以及不断回馈我们的国家和社会。

猎头公司的服务流程有哪些？

如今各行各业人才众多，但是其中的人才还是凤毛麟角。一个人才可以给企业创造的价值是不可估量的，制药行业猎头费用，人才资源已然成为经济社会发展资源的特征。伴随着中国经济的迅速发展，中高层次人才市场的竞争也越来越激烈，在这种大环境下，猎头行业也在中国迅速的发展起来。那么猎头是如何帮助企业找到合适的人才的呢？广州猎头公司服务流程又有那些？听听菲凡猎头公司的怎么说：

步骤一：分析、评估客户需求，确定寻访建议书

广州猎头公司建立与客户的沟通，了解客户的企业文化、公司背景、行业状况、管理风格、产品特性等资讯；共同讨论、分析招聘岗位(职位描述，招聘方法，项目时间，费用构成等)。

步骤二：评估方案

科学分析客户所属区域、行业以及客户招聘岗位、企业文化、制定人才寻访方案、分析区域、行业、招聘岗位，结合企业文化、用人风格、战略发展考察目标人才的分布、稀缺度

步骤三：人才寻访

勾勒人才画像，通过数据库、人脉网络、专门技能展开360寻猎，进行甄选过滤

人才数据库：广州猎头公司本身都会有巨大的人才数据库，首先会在自己的人才数据库里寻找合适的人选；

同行合作：如果自身数据库里边没有合适的人选，就会寻找合适的其它猎头网站进行合作；

通过行业人才名录寻找：高难度岗位和高技术人才会通过特定的网站、渠道寻找合适人选；

人脉网寻找：各行业有关机构及人士的网络关系，搜取合适的人选。

步骤四：筛选、评估候选人

筛选候选人：在所有接触的候选人中筛选出优符合委托方需求的一批候选人并进行初步面试；

评估候选人：依据初试结果出具相应人选的报告资料——评估报告。

步骤五：向客户推荐候选人

向客户推荐候选人，并由客户亲自面试，正确处理候选人与客户之前的关系！

步骤六：结算

若企业对候选人满意，则应聘人员上岗后一周内结清余款。如果企业对候选人不满意，则重新为企业猎寻找人才。

步骤七：确保服务质量

顾问猎头提供免费后续支持，确保人选持续、稳定地服务企业

3个月人才保证期 12个月候选人跟踪服务

薪酬方案、绩效考核、管理咨询服务 以上就是非凡猎头公司专业猎头对猎头服务流程的详细介绍，如果您对猎头服务流程还存在疑惑，欢迎搜索非凡猎头公司来网站进行详细了解！

每个猎头公司的服务操作都有一些不同，但大致都是以上的流程，企业在决定选择猎头服务时，必须对自己的期望以及猎头公司的运作有一个较清晰的了解，积极参与猎头公司的服务过程，才能成功地猎取自己所需要的关键人才。

浅谈企业HR选择猎头公司时要注意哪些事项呢？

企业对于高人才的招聘越来越依赖于猎头公司，猎头较之企业的HR在选拔高人才上更具有专业性。可是猎头这个行业并不都是好的，所谓林子大了，那啥大家理解的。所以企业HR在选择猎头公司时要注意一些事项。以下为大家讲解一下。

一：同猎头顾问深入交流，了解其能力和态度

我们在挑选猎手们的时候，一定要对其专业能力进行深入的了解，顺德区制药行业猎头，就像你去招聘一个一级人才一样，不进行深入、甄选，你是不敢录用他的。

## 二：看重的是顾问而不是公司

为什么说是要选择顾问而不是公司呢？这是猎头的行业特性决定的。猎头行业有点像管理顾问公司，是典型的专业服务行业。其服务的效果最终决定于猎手们的职业操守和专业水平。公司其实是很难控制服务质量的，主要靠猎手个人的努力和水平。如果和你服务的猎手水平不够，公司再有名气也不会有好的结果。

## 三、选择团队稳定、合作精神好的猎头公司

猎头这个行业是个典型的依靠人才的行业，核心竞争优势就是有经验和专业知识的猎手们。这个行业也是个进入门槛相对较低的行业，人员流失率很高，很容易分家。一个人员流失率高的猎头公司必定是个自身不重视人力资源管理的公司，这样的公司是否能提供优质的专业服务可想而知了。

## 四、多询问其他客户的意见

要了解猎头顾问的专业水平和服务能力是比较困难的，光听猎头公司自己的介绍肯定不行。一个可行的方法，就是要求每个候选猎头公司提供最近几家客户的名单，然后去拜访这几家客户，问问他们对这个猎头公司的看法，看看他们的业绩，这样，就能比较客观的知道他们的水平如何。这点也像选择管理咨询公司一样。

## 5、不搞提成，按固定金额付费

猎头行业目前通行的收费方式是按所猎人才年薪的20%-35%来收取服务费用。这种机制的弊端是容易导致猎手们和被猎人员“合谋”向公司索要高薪。因为被猎人员年薪越高，猎头公司的收益就越高。

对于企业来说选择猎头服务重要的是靠谱，这一方面HR要长点心同时也需要猎头行业对自己的服务有更高的要求 and 标准，提高专业度。

广州菲凡人力资源有限公司于2017年2月成立，由猎头行业从事10年以上猎头顾问及知名企业人力资源总监投资成立。有专业的招聘团队，人才测评团队，能高效快速为企业与人才搭建桥梁，为公司输送合适人才。

## 主营业务是猎头、招聘外包（RPO）

猎头业务：提供中高层人才供给。有着专业的猎头渠道，在目标挖角方面有着专业的成功挖角技巧。线上线下结合，收集及筛选相关合适人选，全程协助企业面试，给予专业的用人建议、人才测评、薪酬谈判、背景调查、提供高效的第三方支持，是企业长期合作的人才战略伙伴。

招聘外包（RPO）：针对于基层岗位，大型企业分支机构及分项目人才招募。

我们的优势：

我们是区别于其他国内猎头的中国猎头公司。

我们不仅善于为本土集团化企业和高速成长型企业提供适合企业风格的管理人才和国际化人才，并

且也非常善于为外资跨国公司提供进入中国市场的管理人才和本地化人才。

二十一世纪是人才的世纪，作为猎头行业里，菲凡人力将不断投放更多的资源，务求提供客户更优质的服务，对猎头行业产生作用性的影响以及不断回馈我们的国家和社会。

为什么说当企业遇到这些瓶颈时，就要找猎头了呢？

什么叫猎头服务？猎头，意为物色人才的人，是帮助企业找到需要的人才，这个词另外的说法叫做人才寻访。“头”指智慧、才能集中之所在，“猎头”也可指猎夺人才，即发现、跟进、评价、甄选和提供人才的行为。所以说当企业遇到以下的问题，您要找猎头了。

一、公司内部缺乏创新人才

二、公司管理的基础薄弱，没有管理人才

三、要招聘的人才，人事长时间一直没有招到合适的人

遇到等等的问题，您应该要找猎头公司为您服务了。

企业对于猎头有哪些迷思的点呢？

迷思一：猎头费用太高了

猎头费用真的很高吗？为什么大多跨国公司或外企都用猎头来推荐人才，莫非他们愿当冤大头吗？非也。只能说明与猎头合作的企业具备一定的实力。

迷思二：等人才上岗创造效益后我才能付费

常言道：“舍不得孩子套不着狼”。

迷思二：怎样能保证猎取的人才永远不离开我们的企业

哪位老板或者人力资源部经理能保证所招聘来的人才永远不会离开企业呢？

迷思三：我们找了一两年都没有找到，你怎能找到

猎头的职业就是寻访人才。专业的猎头公司具有丰富的人才库及强大的行业人脉圈，制药行业猎头公司，猎头顾问在寻找人才时更精准、更高效。比企业人力资源部的搜寻的面要广得多，成功率要高得多，更何况人力资源部还有很多企业内部的工作要做，又有多少时间来用于人才的搜寻呢？

迷思四：你先把人才送来，我试用满意后才能交费

你是否也对人力资源部交待，如果不能找到你能试用满意的人才，他们的工资就不支付呢？

迷思五：怎样能保证猎取的人才永远不离开我们的企业

哪位老板或者人力资源部经理能保证所招聘来的人才永远不会离开企业呢？

迷思六：那都是大企业用的

作为企业的老板或高管的您，是否也希望自己的企业发展、壮大呢？

迷思七：有的老板对下属说：“不要和猎头接触，防止他们了解咱们的企业，挖走咱们的人才”

猎头想了解的企业和想挖走的人才，不在于你是否和他接触。因为猎头公司为客户提供防止人才流失的建议和方案，并承诺不会挖角客户的人才。所以只有与猎头公司合作，你的人才稳定性会更高。

制药行业猎头价格-沙溪制药行业猎头-菲凡猎头行业的领航品牌由广州菲凡人力资源有限公司提供。广州菲凡人力资源有限公司（[www.feifanjob.com/](http://www.feifanjob.com/)）为客户提供“医药猎头顾问,制药猎头公司,建材行业猎头,建筑猎头服务”等业务，公司拥有“菲凡”等品牌。专注于招聘等行业，在广东广州有较高知名度。欢迎来电垂询，联系人：余小姐。