

东莞制造业猎头企业

发布日期：2025-09-21

出色的mapping及“CC”能力

Mapping顾名思义就是把企业所在行业和区域内的对标企业、产品一一列出，以表格或导图等方式勾勒出企业的组织架构、关键人才分布等。

专业的猎头平时就会做好人才mapping，比如了解行业的整体情况，客户直接竞争对手的企业组织架构、市场战略、目标候选人所负责的功能模块、年龄、学历、项目经验、薪资待遇的基本组成等。

“CC”就是我们常说的Cold Call,目前做CC的猎头是越来越少了，但我个人依然认为“CC”是猎头的基本功，也是区别于专职招聘HR非常重要的一个方面。CC是一个非常考验猎头个人能力的环节，作为一种传统的获取信息的渠道有着它不可替代的优势。CC和mapping相辅相成，是人才寻访过程中的重要工具。

专业的猎头一定具备良好的心理素质，能够以稀松平常的语气和灵活的应变成功完成一次又一次的“CC”。关于“CC”的诸多技巧从进入猎头公司做R开始，公司就会进行诸多的训练和要求，这里就不赘述了，总之，出色的mapping及“CC”能力是专业猎头必须具备的基本功。栖才招聘服务平台的猎头顾问能够为企业寻访真正需要的人才，而不是自己“喜欢”的人才。东莞制造业猎头企业

深圳栖才智能科技有限公司是一家专业的招聘服务平台，我们创新性的将智能化招聘系统和招聘外包服务有机的结合在了一起，能够帮助客户实现提升招聘效率，降低招聘成本支出的效果。并且能够快速为客户提供专业化的猎头服务，保证客户的人才需求。

我们能为客户提供三方面的服务：

1. 为客户提供智能化的saas招聘系统，帮助客户实现数字化的招聘管理，并提升30%以上的招聘效率，降低20%的招聘成本支出。
2. 为客户提供标准化的猎头服务。我们整个了华南地区上百家专业的猎头公司，能为新能源、硬件、智能制造、动力锂电池及材料、连锁零售、跨境电商等领域的客户提供专业的服务。
3. 专场猎聘，专场猎聘服务是我们创新性为企业客户开发的高性价比服务，适用于企业技术、运营、产品、营销、设计以及职能岗位等非高管职位的招聘，费率低至12%起。能为客户降低40%以上的猎聘费用支出。东莞制造业猎头企业企业管理咨询能力是考验猎头公司专业程度的重要标准，它能够为企业寻找到企业真正需要的人才。

持续跟踪及后续服务的能力

多数猎头成功推荐付款完毕后大部分就不再联系了，但是栖才招聘服务平台的猎头却不会这样。我一直觉得，猎头重要的竞争力，不是微信里有多少候选人，也不是简历库有多少简历，而是有

多少称得上朋友的候选人和HR

在功利心越来越强的当下，很多猎头眼中只有猎头费，甚至不惜为了猎头费给出不合适的建议和推荐，而专业的猎头只会从客户角度出发，重视每一个有价值有潜力的人才，保持定期的沟通，了解对方真实的想法和意向，不懈的持续跟踪。定期的联系能建立深厚的情谊，还能保证推荐的准确。我想，专业的猎头真正享受的应该是助人后的满足，而不只是金钱上的收益。

对于企业HR而言，候选人入职以后，依然希望猎头能做好后续服务，随时了解候选人入职后的适应性，而专业猎头也确是如此践行的，会定期电话询问或上门拜访，了解推荐人选的情况，如果出现状况，能迅速在保证期内提供其他的候选人。

做过猎头，也被猎头猎过，也做过HR管过猎头准入，算算接触过的猎头公司也有几百家了，分别从几个角度谈一下：

从猎头本身角度谈一下什么样的猎头是专业的：

专业不光是过程技巧，专业更是满足需求，交付职位。满足企业招聘的需求，满足人选求职的需求；技巧只是手段。衣着、渠道、话术、八卦消息等只是满足需求的手段，目的是完成职位招聘。猎头招聘是个非标化的业务，要灵活的运用不同的手段，完成职位招聘，能关掉职位拿到业绩就是猎头的专业。

专业要坚持伦理底线。虽然目的是满足需求，但不能为了满足需求不择手段。猎头的伦理也至少要含两方面，保密安全，诚信不作假。保密安全是，你不能贩卖客户和人选信息；诚信不作假，是不要跟人选隐瞒企业的必要信息，也不要跟企业隐瞒尤其是帮着人选隐瞒简历应该有的信息。专业的猎头顾问还需懂资本运作，商业模式分析；懂博弈擅谈判，审时度势；反应迅猛且耐心，懂知人善用。

从HR侧谈一下什么样的猎头是专业的：

- 1、交付交付交付HR给职位，能交付职位 的猎头都是好猎头。
- 2、诚实的。通常一个猎头HR问他擅长什么方向职位，都会告诉HR各个方向都擅长，实际交付的时候，给不出几个简历；我建议少点套路，多点真诚。讲讲自己擅长的主要方向和可以支持的次要方向HR重点把这部分的职位放这边。这样的合作是更有效率的。
- 3、能攻关难点和重点职位的。坦白说高管或者某些老大难的偏门职位是HR的关键KPI如果有互相信任的猎头供应商帮HR长时间铺人力搞定这部分职位，专业性认可还是很高的。栖才招聘服务平台可以实现猎头推荐简历的自动查重，避免HR手动查重，或遗漏查重而导致猎头费用支出。东莞制造业猎头企业

栖才招聘服务平台猎头顾问的结果价值符合客户时间进度、质量及数量的需求，可成功推荐给客户合适的候选人。东莞制造业猎头企业

由于电视剧《猎场》的热播，也有很多同行由于这个电视剧展开了很多讨论，猎头这个角色从不怎么为人知，到很多人知道。但是大多数人并不能深刻理解，有些从业者能理解但并没有做到。

猎头对企业有什么价值？

推荐合适的候选人——初级信息

随着互联网的发展越来越多的人才很容易就可以通过互联网的方式找到。

这是企业的常见疑问，我自己不会找么？

而实际上，真正的高级候选人，他们的简历很少是在网上的，也没必要放在网上，他们更多是隐蔽的。那猎头怎么去找他们？真正专业的猎头是长期做线下社交的。其实就是原始的，广交朋友，靠介绍。这个说起来简单，但是不是每个人都能做社交的

帮助企业判断、分析候选人——深度信息

其实从简历上来看一个人只是看到硬性情况，而具体的工作情况，工作表现，候选人性格、人品、三观等是需要长期去了解的。这就是基于上一点的长期社交而来，大家是朋友，所以自然了解到更深层次的情况，这一点非常有价值东莞制造业猎头企业

深圳栖才智能科技有限公司，是一家专注于人才获取服务领域的智能科技公司，我们致力于通过先进的产品和AI技术来赋能企业人才战略，用技术+服务来帮助招聘从业者提升工作效率，帮助企业实现数字化智能化的人才招聘管理。

团队汇集超10年经验的招聘从业者、有多年机器学习及智能匹配算法模型经验的海归。我们对于人才获取有独到及深入的了解，专注于人才获取服务领域的探索和技术革新。我们期待能够以更成熟的技术，更好的产品为用户提供更好的服务。