

欧莱雅 案例分析



领英协助欧莱雅建立了一个更广泛的人才库，并成功助其提升雇主品牌形象。

亮点

- 通过领英提升了候选人的质量和多样化程度
- 覆盖通过普通渠道无法直接接触的候选人
- 通过直接积极的联系方式，快速找到合适人选
- 改善了公司的线上形象和声誉
- 不到一年，领英企业招聘账号的帐户数量翻倍

公司简介

欧莱雅是世界最大的化妆品公司。公司以“创造美”为使命，为每个人提供最优质、最有效、最安全的化妆品。该公司成立于 1909 年，是世界领先企业之一，在 130 个国家拥有 68900 名员工，年收入高达 203 亿欧元。¹

业务挑战

欧莱雅公司每年通过“传统招聘工具”招聘约 6000 名新经理（包括实习生）。然而，欧莱雅面临着 3 大挑战——必须通过创新方法加以解决。

寻找“难以招聘”的候选人

欧莱雅希望改进特定领域（如物流和财务）的高级职位、初级职位和专员职位的招聘方式。

覆盖被动求职者

公司还希望吸引被动求职者。求职网站仅能覆盖 15-20% 的积极求职人群，欧莱雅希望覆盖另外的 80%。

线上美誉

对于欧莱雅而言，至关重要的一点就是发展和管理其雇主品牌，以吸引最佳候选人，并树立雇主品牌形象吸引未来的潜在应聘者。

“通过领英，在不到 5 个月时间内，我找到了 90 位顶尖人才，最终成功招聘了 5 位。领英让我们能够真正地遴选并关注优秀人才，还能帮我们提高雇主公信力，加快招聘步伐。”

Oskar Isenberg Lima, 法国巴黎总部

“领英的最大优势在于让我们能够接触到通过普通渠道接触不到的人，与此同时，还能做到又快又节省成本。”

Gabriele Silva, 国际招聘项目经理

通过领英接触新候选人

针对欧莱雅所面临的 3 大问题，领英是最显而易见的解决方案。欧莱雅国际招聘项目经理 Gabriele Silva 表示：“领英的名声非常响亮。”欧莱雅决定利用领英的全球覆盖面和优秀的用户质量来招聘人才。

欧莱雅不仅要求招聘人员更新了个人档案，还设立了公司招聘专版，用于展示公司的招聘机会，并突显出欧莱雅作为理想职场的形象。

此外，领英还为欧莱雅提供了一个简单有效的途径，打造欧莱雅的内推平台。招聘方案总监 Dennis de Munck 表示：“最好的员工会推荐最好的候选人”。“15000 多位欧莱雅经理和员工都加入了领英，他们是我们的重要形象大使，帮助我们拓展职业人际关系。”

实现更快更好的招聘

领英让欧莱雅接触到通过其他招聘方式难以接触到的候选人。更广泛、更积极的人才库意味着能够实现更好的招聘，还有助于促进候选人的多样化。荷兰招聘人员 Anke Nieboer 表示：“即使是起初对欧莱雅不感兴趣的人选，后来也变得充满热情，因为我们通过领英向他们展现出我们的业务和个人公信力。”

领英让欧莱雅的招聘人员接触到通过其他方式很难接触到的候选人。比如，在欧莱雅旗下 The Body Shop 供职的 Alison Thorne 表示，领英“让我们能够迅速填补职位空缺，而这在过去可能需要几个月的时间。”

很明显，欧莱雅的招聘人员非常喜欢领英。该公司最初是在数个成熟市场上购买了招聘管理平台帐户，现在越来越多的子公司都在使用领英招聘管理平台。Silva 总结道：“领英让我们得以充分利用所有系统，它非常高效，也具有战略意义。事实上，我们有时不禁会想，假如我们早点使用领英，便可以用直接专业的方式招募到更多优秀人才。”

LinkedIn 使用窍门

- 将您的个人档案整理得井井有条。领英是职场人士之间直接对话的平台。“大公司”态度或过时的招聘人员档案将无用武之地。与主动和被动候选人保持持续联系，及时更新公司近期及未来活动动向，让候选人关注公司动态。
- 让候选人体验公司文化。您可以利用自己的档案展示工作氛围，比如，您可以在档案中加入有关公司业务的幻灯片。