

## IBM 智慧团队(Smarter Workforce) 助力天合光能打破企业招聘瓶颈

External Reference

### 客户背景：

天合光能有限公司（TSL）是一家全球领先的光伏组件、系统解决方案及服务供应商。创立于1997年，是中国最早的光伏系统集成商之一，目前与全世界的安装商、分销商、公用事业及项目开发商共同创造智慧能源。2006年12月，天合光能在纽约证券交易所（NYSE）上市，在2010年销售就已经突破100亿元，在技术创新、产品质量、垂直整合以及倡导环境保护等方面引领行业。

### 客户痛点

#### 人才招聘：

- 招聘管理相对分散，流程不够标准化，各分支随意性较大，缺乏全球集中化管控和数据集中共享；
- 缺乏统一的人才库，人才信息停留在纸面，无法分析、没有积累、缺乏沉淀；
- 内部员工推荐作为十分有效的招聘来源，其潜力没有得到充分发挥，在内推流程上和系统有效支撑都存在问题；
- 招聘协作和沟通效率不高，数据分散，招聘过程都全手工；
- 招聘绩效不能实时、准确的进行分析，关键招聘绩效指标缺乏全局“可视性”；
- 需要进一步提升雇主品牌，简化协作，优化内外沟通，提升候选人体验。

#### 员工敬业度调研：

- 对目前现有的来自不同国家和地区拥有不同文化的1700名专业人才，公司渴望倾听员工心声，提升员工士气，充分了解他们最真实的想法，以便制定策略能更好改善管理，提升激励水平，把人才选好，培育好，留住他们，持续提升企业核心竞争力。



客户：天合光能有限公司

客户所在城市：江苏常州

所属行业：新能源 - 太阳能

项目名称：IBM Talent Acquisition 人才招聘解决方案 + Kenexa Employee Engagement Survey 员工敬业度调研

产品：IBM Kenexa BrassRing on Cloud, IBM Kenexa Survey Advantage



### 解决方案

#### IBM BrassRing on Cloud 人才招聘

- 基于SaaS（软件即服务）的产品，帮助客户快速且灵活的全球部署与实施人才招聘；
- 集中化管理招聘流程，从人才招聘计划到人才搜寻直至人才入职，并确保遵循当地政府法规和雇佣规范。便于天合光能集中管理，全面管控；
- 整合全球人才数据库，帮助HR在合适的时机为特定岗位找到适合的人才；
- 移动和社交技术，激励候选人与招聘人员和经理开展协作；
- 中国本地数据中心，中国本地的实施和支持团队，以及多语言支持带来更好的用户体验；
- 形成统一的雇主品牌，吸引更多优秀人才。

#### IBM Kenexa 员工敬业度调研

- 结合企业人才的实际情况设计调研内容，收集企业1700位人才的调研反馈，并提供全面的分析报告包括差异化分析、区域分析、驱动因素，外部行业基准参照以及改善计划指导建议等。

### 客户收益

#### 人才招聘

- 专业标准化的全球招聘流程，符合法律法规，便于集中管理
- 整合全球人才数据库，有效管理人才生命周期
- 掌握移动和社交技术，改善候选人体验，提升雇主品牌

#### 员工敬业度调研

- 建立了更加尽职且富有效率的员工团队，从而改进了业务绩效
- 顶尖人才变得尽职尽责，更关注企业的方方面面，满意度和忠诚度更高

### 为什么选择 IBM：

- 在综合人才管理市场上，招募解决方案被IDC评为全球市场份额第一，并在市场上获得客户高度认可
- SAAS本地数据中心及其高标准的安全和性能，全球专业能力和本地支持团队的快速响应，促使客户更愿意和IBM建立全面且长期的合作

#### 联系人及联系方式：

- 市场部经理：Wang Li Na
- Email：[wanglnsh@cn.ibm.com](mailto:wanglnsh@cn.ibm.com)
- Sales leader：Jason Zheng
- Email：[shzhengw@cn.ibm.com](mailto:shzhengw@cn.ibm.com)