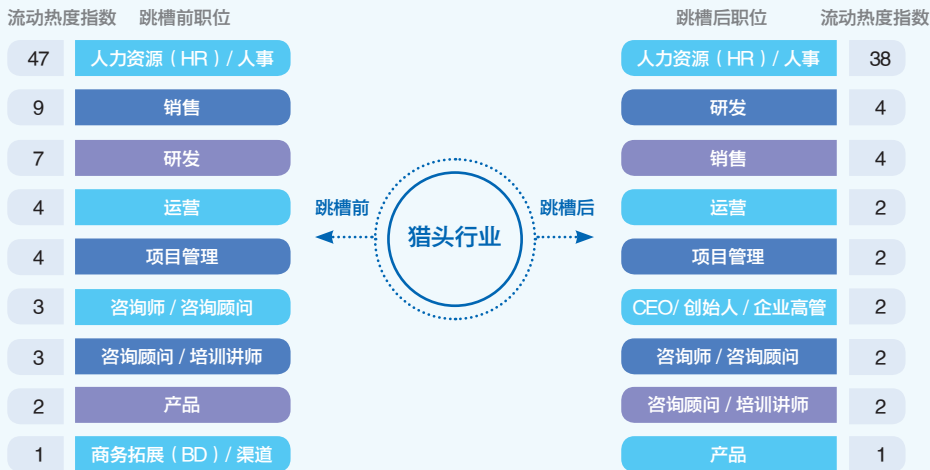




猎头行业主要人才来源和去向职位



统计时间：2023 年 数据来源：脉脉高聘人才智库
制图 / 刘绮黎

头行业占据较为重要份额的公司，大多意识到并实践于细分市场和数字技术应用。与从诞生伊始就带有互联网元素的猎聘网、慧猎网等处于又一次在一起起步的相同赛道。

纽迪希亚市场经理邱海则告诉记者，哪怕这些猎头公司开始越来越借助互联网甚至移动互联网，但他们类似于借助一种“熟人圈”“朋友圈”的模式与用人机构合作，这样的做法在目前国内市场仍具有很大价值。作为资深经理人，邱海说：“在外企，包括我们这些医药行业，长期以来很乐意委托猎头公司挑选候选人。一旦我们有需求，就会让负责人力资源的同事告知猎头，由长期合作的猎头公司推荐候选人。”邱海称，一般需要动用猎头的都是公司中层或中层以上岗位，在市场部的话大约是高级产品经理以上的职位。“一般营销岗位需要猎头推荐的可能性比较小。毕竟动用猎头

得考虑猎头的佣金。”邱海说，“猎头参与到各大公司人力资源的推荐，其实是以市场化的手段，令人力资源有序流动。比如有朋友在一家公司工作了一些年，资历、能力都有很大提升，却缺乏升职、发挥更大才干的机会。这时候，又有其他公司需要这样的人才，那么，猎头就会帮助进行人力资源整合。”在邱海看来，猎头更多偏向于类似熟人介绍那种情况，对一些中高端人才的个人经历、性格、工作特点等等有较深了解。同时，猎头对各大公司也了解——了解这些公司高管偏向于喜欢哪一个类型、性格、处事风格的人才，了解这家公司的企业文化，可以有的放矢地去做推荐。邱海认为，资深猎头早已经与不少公司高管、高级经理人、专业人才等成为朋友，由此会极为有针对性地去做推荐、促成职场人与公司的双向选择。这一点，是到招聘网站海

投简历，以及人力资源部门工作人员到招聘网站海选简历所做不到的。

在米娅看来，尽管 2023 年春那次美国行，她没能找到符合所托公司预期且刚好有意向回国谋职人士，但那次行程，她交到了朋友。今年 5 月，米娅收到了来自大洋彼岸的一条信息，是刚在硅谷落脚的何爽发来的。他称，自己的一个朋友目前在欧洲，想要到中国发展。自己感觉去年与米娅聊得较深，认为自己的这位同行朋友能通过米娅在中国找到符合预期的岗位。米娅目前正在与新认识的这位欧洲朋友接洽。这一点，恰如邱海所说，猎头模式哪怕到了网上，类似领英这样的网站，其实有社交属性，能通过校友、同行推荐来达成举荐事项。而专业人力资源管理人员的参与，也就是线上、线下相结合，能让行业更稳健发展。

同时，更须注意到，以中国的发展阶段，特别是许多新产业之诞生，新质生产力之寄望实现，猎头行业不仅不可或缺，且大有发展空间。

阎海峰说：“与发达国家猎头行业发展情况相比，中国相关行业的市场规模和行业影响力还不大，市场集中度比较低，行业规范和标准化程度相对较低，相关政策和法规还不完善，在利用大数据和人工智能等新技术方面还不足。概言之，猎头作为一个重要的生产性服务行业，目前国内成熟度还不高，更少有中国猎头公司能够为海外中国企业提供国际化服务的。”而这些不足之处，恰恰又是前进过程中的一个个目标之所在！（文中米娅、何爽为化名）