



“香港市场高度开放，是新企业开展和经营业务的理想地点，客户亦乐于与我们会面 and 试用服务。”

RecruitFirst  
顾问总监  
Aviel Sim

## 求贤若渴

新加坡人力资源顾问公司 RecruitFirst 希望把握在香港不断增长的合约职位市场，帮助雇主物色合适的人才

来自新加坡的 RecruitFirst 于 2017 年 1 月在香港开设办事处，承诺以“快速及进取”的风格，达到“每一天的每一分钟配对一位人才”的目标。

顾问总监 Aviel Sim 表示：“这个品牌于四年前在新加坡成立，经过努力的耕耘，公司很快地上了轨道并录得盈利，因此我们认为是拓展海外市场的大好时机。香港市场高度开放，是新企业开展和经营业务的理想地点，客户亦乐于与我们会面 and 试用服务。”

虽然 RecruitFirst 本身是一个年轻的牌子，但公司其实是 HRnetGroup 庞大网络的一分子。该集团旗下有数个牌子，其中最著名的是屹立 25 年、专为多个行业管理级人员进行配对的 HRnetOne。该品牌立足香港市场已有 16 年，以服务零售和制药行业的客户而闻名。

RecruitFirst 的主要业务来源之一是为求职者配对临时或合约制职位，重点行业包括保险和银行、零售和快速消费品，以及资讯科技和电讯。

Sim 解释，全球经济相对波动的情况令更多公司倾向采取合约制，以根据不断变化的需求灵活控制员工人数，而求职者亦越来越愿意接受临时职位。

他解释：“固定期限合约员工受薪于本公司，我们再将他们外判给客户。”

永久职位方面，RecruitFirst 的处理范围包括初级以至管理级职位。但 Sim 强调，无论是临时抑或是永久职位，都不是单靠运气就能为客户找到合适的人选。

他说：“客户信赖我们引荐可靠、准备有素的人选；因此，我们投放时间协助求职者了解市场情况、所应征的公司性质和职位。”

此外，RecruitFirst 亦充分利用科技来提升工作效率。公司最近推出了流动应用程序，不但能将用户连接到其人才资料库，求职者更可按自己的要求搜寻职位空缺。

RecruitFirst 的团队经常到访本地的大学，以宣扬他们的公司，并物色新人才。

他说：“在学术培训方面，香港的大学做得十分出色。我们每周都遇到很多令我们留下深刻印象的优秀求职者。”

HRnetGroup 的业务网络覆盖亚太地区八个国家共 10 个城市，令 RecruitFirst 得以在整个地区配对人才。

### RecruitFirst

- 四年前在新加坡成立，2017 年 1 月进军香港市场
- 以正在增长的合约职位市场作为其主要业务来源之一
- 隶属 HRnetGroup，集团业务覆盖亚太地区八个国家共 10 个城市

recruitfirst.com.hk