



“香港市場高度開放，是新企業開展和經營業務的理想地點，客戶亦樂於與我們會面和試用服務。”

RecruitFirst
顧問總監
Aviel Sim

求賢若渴

新加坡人力資源顧問公司 RecruitFirst 希望把握在香港不斷增長的合約職位市場，幫助僱主物色合適的人才

來自新加坡的 RecruitFirst 於 2017 年 1 月在香港開設辦事處，承諾以「快速及進取」的風格，達到「每一天的每一分鐘配對一位人才」的目標。

顧問總監 Aviel Sim 表示：「這個品牌於四年前在新加坡成立，經過努力的耕耘，公司很快地上了軌道並錄得盈利，因此我們認為是拓展海外市場的大好時機。香港市場高度開放，是新企業開展和經營業務的理想地點，客戶亦樂於與我們會面和試用服務。」

雖然 RecruitFirst 本身是一個年輕的品牌，但公司其實是 HRnetGroup 龐大網絡的一分子。該集團旗下有數個品牌，其中最著名的是迄立 25 年、專為多個行業管理級人員進行配對的 HRnetOne。該品牌立足香港市場已有 16 年，以服務零售和製藥行業的客戶而聞名。

RecruitFirst 的主要業務來源之一是為求職者配對臨時或合約制職位，重點行業包括保險和銀行、零售和快速消費品，以及資訊科技和電訊。

Sim 解釋，全球經濟相對波動的情況令更多公司傾向採取合約制，以根據不斷變化的需求靈活控制員工人數，而求職者亦越來越願意接受臨時職位。

他解釋：「固定期限合約員工受薪於本公司，我們再將他們外判給客戶。」

永久職位方面，RecruitFirst 的處理範圍包括初級以至管理級職位。但 Sim 強調，無論是臨時抑或是永久職位，都不是單靠運氣就能為客戶找到合適的人選。

他說：「客戶信賴我們引薦可靠、準備有素的人選；因此，我們投放時間協助求職者了解市場情況、所應徵的公司性質和職位。」

此外，RecruitFirst 亦充分利用科技來提升工作效率。公司最近推出了流動應用程式，不但能將用戶連結到其人才資料庫，求職者更可按自己的要求搜尋職位空缺。

RecruitFirst 的團隊經常到訪本地的大學，以宣揚他們的公司，並物色新人才。

他說：「在學術培訓方面，香港的大學做得十分出色。我們每週都遇到很多令我們留下深刻印象的優秀求職者。」

HRnetGroup 的業務網絡覆蓋亞太地區八個國家共 10 個城市，令 RecruitFirst 得以在整個地區配對人才。

RecruitFirst

- 四年前在新加坡成立，2017 年 1 月進軍香港市場
- 以正在增長的合約職位市場作為其主要業務來源之一
- 隸屬 HRnetGroup，集團業務覆蓋亞太地區八個國家共 10 個城市

recruitfirst.com.hk