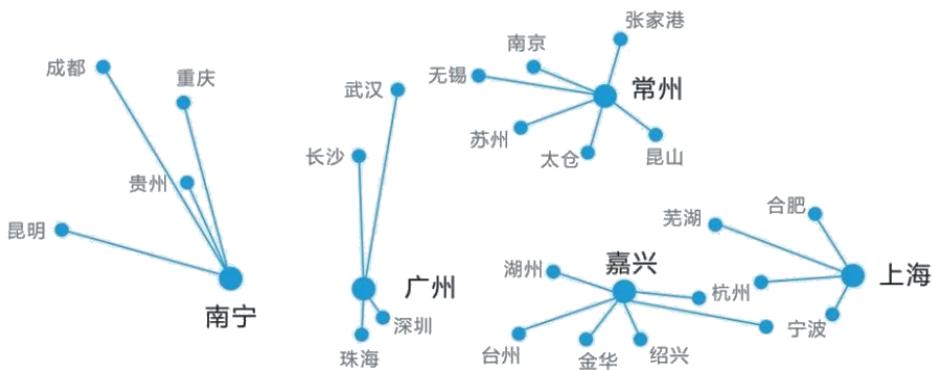


上海魔飞集团 (MagicFly)

【工作地址】：

- 上海市长宁区天山路 641 号上海慧谷白猫科技园 2 号楼 603 室（总部）；
 - 浙江省嘉兴市南湖区竹园路 100 号环球金融中心 1106 室；
 - 江苏省常州市武进区武宜中路 188 号吾悦大厦 1 号楼 3516 室；
 - 广西南宁市青秀区中柬路 8 号龙光世纪大厦 B 塔 2222 室；

布局由: 深圳 南京 苏州 杭州 成都 重庆 武汉 长沙 青岛



【公司介绍】：

魔飞集团深耕人力资源咨询 19 年，既有线上的魔飞网络科技服务，也有线下的魔飞咨询服务。目前总部设在上海，同时在常州，嘉兴，广州，南宁均设立了 office，拥有专业顾问 50+人，聚焦于为高科技行业提供人才咨询，深度合作人工智能，物联网，自动驾驶/车联网，智能制造，半导体/芯片客户超过 700+企业，目前我们在积极扩大现有各 office 的团队，同时继续开拓新的城市 office！

擅长职位

| 公司管理 | 销售 | 研发/设计 | 市场 | 制造运营 |
|---------|---------|------------|---------|--------|
| 总裁 | 销售管理 | 研发项目管理 | 市场营销 | 制造运营管理 |
| 首席执行官 | 商务拓展 | 软硬件开发 | 市场调研与分析 | 生产管理 |
| 总经理 | 渠道销售 | 测试与验证 | 市场推广 | 质量管理 |
| 副总裁 | 重点客户管理 | 系统设计开发 | 品牌建设 | 安全管理 |
| 董事会秘书 | 招商/品牌合作 | 建筑/园林设计 | 公共关系 | 精益管理 |
| 财务 | 人力资源 | IT | 法务 | 工程/技术 |
| 财务全面管理 | HR全面管理 | IT Infra管理 | 法务顾问 | 设备维护 |
| 成本控制 | 薪资福利 | 商业数据分析 | 法律咨询 | 建筑/施工 |
| 财务规划与分析 | 招聘管理 | ERP应用管理 | | 技术支持 |
| 资金/融资管理 | 人才发展和培训 | 数据处理和安全 | | 工艺 |
| 风险管控 | 员工关系 | 程序/技术开发 | | |
| 内控和合规 | 人才管理/OD | 互联网产品运营 | | |
| 审计 | 绩效管理 | 网站运营 | | |

【晋升渠道】：

- | | |
|---------------------------------------|----------------------------------|
| AC (助理顾问) Associate consultant | 半独立工作，高强度体系化培训，新人成长周期 6-12 个月； |
| C (独立顾问) Consultant | 独立交付做单，对接客户，尝试 BD。年回款 40 万-80 万； |
| SC (高级顾问) Senior consultant | 独立交付，客户开拓与运维，年回款 80 万以上； |
| TL (团队/项目负责人) Team leader | 360°交付+BD，团队管理，项目管理推进，100 万以上回款； |
| M (猎头经理) Manager | 360°交付+BD，团队规模扩大，项目管控，100 万以上回款； |
| P (合伙人/分公司总经理) Partner | 360°交付+BD，管理公司/大区运营，战略把控，承担 P&L。 |

【固定福利】：

- 每周 5 天 8 小时工作制 (9: 00-12:00 , 13:30-18:30) 弹性工作时间，周末双休；
- 五险一金，项目佣金，合作奖金，成单红包，百万顾问大奖；
- 法定节假日假，带薪年假、定期团建、节日福利、生日红包、免费下午茶；
- 每年公司组织公费国内外年会旅行，邀请行业专家内部培训分享。

【面试流程】：

- ✓ 学生通过微信扫码或邮件投递简历
- ✓ 第一轮初筛：简历通过者，面试官会微信联系与同学约 15 分钟视频面试
合格者做性格测试，职业能力测试，视频简历。
- ✓ 第二轮角色扮演：合伙人（新人 Leader）发放 Role Play 资料和约定面试日期。
- ✓ 第三轮面谈：合伙人与学生沟通细节，确定 offer 发放，确定实习报道以及培养方案。



微信扫码投递（优先反馈）



猎头咨询管培生

如果扫码未投递成功，请邮箱投递：sturec@magicfly.cn（可直接发送自我介绍视频）

最终被录用学生将收到两份 offer：毕业前实习 offer 和毕业后正式员工 offer

猎头咨询管培生（线上投递面试）

汇报对象：合伙人（百万级老猎头一对一培养）

工作职责：

- 拜访五百强公司，国内头部科技企业，独角兽企业等，对接客户 CEO, CTO, HRD 等核心高层；
- 了解客户岗位需求，人才要求，积极与客户进行合同谈判及推进；
- 通过内外部资源，寻访年薪 30-500 万的候选人，主要通过电话沟通，视频面试，现场拜访；
- 制作人才推荐报告，并向客户进行细节沟通，对候选人进行背景调查等；
- 与客户，候选人进行多次沟通谈判，安排协调面试，跟进回访，offer 薪酬谈判等细节。

任职要求：

- 本科，理工科大类专业，工商管理大类专业；
- E 人性格，沟通表达能力出众和 People Sense 优秀。

加分项：

- 社会实践，实习，兼职，自主创业经历者优先考虑；
- 班级干部，校级院级社团干事，干部，各类学生会部长，主席优先考虑；
- 拥有大学生创新创业赛事等经历优先考虑；
- 拥有辩论，演讲演说赛事等经历优先考虑；
- 拥有长远职业规划或事业目标，并且现实采取各种行动准备者优先考虑。

收入待遇：

- 毕业前实习（100-200 元/天），正式入职带薪培训阶段（60-120K）；
- 培养晋升为 C 级顾问之后：4 个季度佣金（1-50K/季度）；
- 项目合作奖金（2-20K/案件项目）；
- 现金红包（1-10K）+出国旅行机会；
- 其他福利：五险一金，周末双休，年度旅游，带薪年假等。

【魔飞培训内容】：



微信扫码关注“魔飞咨询”

【Knowledge extension 魔飞猎头的职业优势】：

- **专业性与高价值：**猎头专注于推荐高端、专业人才，需要具备深厚的行业知识、敏锐的人才洞察力和专业的招聘技能。帮助企业解决关键职位的招聘难题。
- **黄金的人脉圈：**猎头需要管理的候选人群体人数众多，属于资深行业人士，跨领域的沟通不仅能够拓宽你的视野，还能让你结识到许多有趣且才华横溢的人。
- **时间越久越吃香：**客户特定候选人群体的有效积累使得猎头的工作经验可以有效叠加，不会出现职业生涯的断层。
- **持续高速的成长：**猎头行业涉及多个行业和领域，要求猎头顾问不断学习新知识、新技能以跟上行业发展的步伐。
- **透明的市场价值：**一个成功猎头对客户和候选人具有相当的号召力，这意味着他的市场价值是相对透明的，不会因为内外力因素影响前程。
- **可观的收入发展：**在一线城市从业三年经验的优秀顾问年薪一般不低于 30 万。随着经验和能力的提升，内部获得晋升成为团队负责人、区域经理等。
- **行业前沿的洞察：**时刻关注行业动态和人才趋势，了解最新的技术、市场和人才需求，这种信息优势能让你在职业生涯中保持领先地位。
- **创业的可能性：**对于有创业精神的年轻人而言，猎头行业空间大，资本门槛低，在积累一定经验之后，存在实实在在的创业可能。MagicFly 是孵化优秀年轻人创业的平台！



【魔飞公益】：



微信扫码关注“魔飞网”

魔飞网提供：优质实习/就业机会（魔飞客户：五百强公司，头部企业，行业独角兽为主）；

分享行业行情信息；

分享大学生面试经验，求职避坑经验，企业背景调查。