



郎越时:企业买手太难招了 曾经想过到杭州的商场去挖角

文 / 本报记者 钟兰

郎越时在杭州的人才圈里名气很大,他是杭州猎人人力资源开发有限公司总经理。这么多年为不少优秀人才找到了“好婆家”,唯独在碰到“企业买手”这个职位时,感觉到“很头痛、很难搞定。”

曾经去大商场挖角

郎越时所在的公司是在两年前第一次接触到“企业买手”这个概念的。“当时一个很有名的跨国企业委托我们在杭州招这样的人才,我们当时就感到很新鲜,因为很少有企业专门设立这么一个职位,负责奖励品的采购。”

找哪些人比较适合呢?郎越时在心里盘算着,既然是外企,英语水平肯定要过关。而且跟采购相关的工作,肯定要对数据统计之类的很在行。而且肯定还得对奢侈品品牌有研究,要不怎么知道眼下最流行的商品呢。

想了半天,郎越时在纸上圈定了这3个要素。“说实话,做猎头这么多年,第一次感到很迷茫。没有现成的人才可以挑选,国内没有哪个院校会培养这样的毕业生。”

他开始在简历库里搜索,一开始只是盲目地搜,估摸觉得比较相近的或者能够胜任的,他就会单独框出来。

最终,他圈定了三个类型的人。

一类是外贸企业的跟单员。“这类人外语水平肯定不错,而且也是和商品打交道,购买、管理都应该很熟练。”

第二类是五星级涉外酒店的涉外秘书。“这类人首先形象气质很不错,素质高,成天跟老外打交道,外语水平肯定没问题,再加上做秘书的心细,和商品打交道也难不倒她。”

第三类则是没有办法的办法,他甚至想到去大商场的采购部挖角。郎越时说,杭州的大商场都比较时尚,那些做采购工作的人免不了要采购一些时尚用品。

郎越时其实想得很有道理。据记者了解到,杭州一些大型商场像杭州大厦确实有专门的人来负责为会员选购礼品,出国游、珠宝、手机、化妆品等等都在她们的采购之列。如果能挖到这样的人才,对他来说,算是走捷径了。

郎越时也接触过几个这样的采购人员。但是这些人目前在单位里工作很稳定,收入也很不错,根本就没想到要挪窝,就算要挪,条件也开得很高。想挖她们,很难。

他只好绕回来,重新在前两种人里面寻找。

面试的时候天马行空

连他自己都不知道问什么好

把目标锁定在前两种人以后,郎越时圈定了自己的“捕猎”范围,开始小范围地邀请人过来面试。

回忆起那一段经历,郎越时自己都觉得好笑。当面试官那么久,还没有哪一次像面试这个职位这样,连他自己都不知道该问什么好。

郎越时说,这是生平第一次自己决定“跟着感觉走”。“反正以前也没有这样的职位,也没有现成的人才,问专业问题根本就不知道问什么,只好凭感觉了。”

CICI是第一个来面试的,她在杭州一家五星级酒店做涉外秘书,2002年毕业的,英语是专业八级,已经做了6年的秘书了。“她推门进来的时候,我就觉得她很不错,首先穿着很时尚,待人很有涵养。”

接下来的一个多小时面试时间里,郎越时头一次地不问任何问题,就让面试官天马行空地聊,看看她有没有这方面的潜能。

“谁知道这个女孩子对时尚真的很有了解,不光对奢侈品品牌如数家珍,还能说出这些品牌的典故,而且还对商品的背景很熟悉。比如今年最流行的包有哪些啊,哪些商品适合怎样的人等等。”

面试结束,郎越时对CICI相当满意。后来把她推荐给用人单位,很快就搞定了。这才让他松了一口气。

非生产采购员: 名副其实的“优质职业”

郎越时说,杭州的企业在本地招这样的人才比较少,而一般外企的做法,是直接内部培养,或者只在北京、上海设立这样的职位,在杭州招的特别少。

“目前为止,也只有两家企业委托我们招过,而且招的过程很长,有一个甚至花了快一年时间才找到合适的人。”

按照业内人士的估算,一般外企的采购量必须达到几千万甚至是几亿才会专门设立这样的职位,否则肯定是不划算的。“企业专门养一个人花的成本就不少。引进专业的人才来做这个事情,根本目的还是想最大限度地节约成本。这类人才不仅要会买东西,还得有商务谈判技巧,要尽可能在保证质量的前提下为企业节约成本,这样这个职位的设立才有意义。”

比如同样是买卡地亚的珠宝,企业买手去买和普通人去买肯定是有差别的。普通人可能是原价买,一分钱也少不了。但是企业买手通过自己的关系和谈判能力,能把折扣控制在一个合适的价格。

Venessa也举了一个例子,比如公司决定采购一台笔记本,有5个供货商的货品都不错,她们肯定不会选择最贵的和最便宜的,而是选择一个适中的价位,然后再在这个基础上砍价。“一般来说砍几个点就已经很厉害了,价格压得太低,供货商保证不了利润就会在产品质量上动歪脑筋,这样得不偿失。”

有业内人士认为,目前,杭州的这一职位的年薪应该在12-18万元之间。而在北京和上海,如果做到特别资深的,年薪有可能超过50万,属于名副其实的“优质职位”。



郎越时