

LinkedIn 领英 人才解决方案

中企全球化 销售人才报告

全球技能图谱：构建灵活高效销售团队促进业务增长

领英人才洞察 | Think Insights



目录

1	技能演变与全球扩张，销售人才的新起点.....	03
2	研究说明.....	05
3	全球最热门硬技能.....	07
4	全球最热门软技能.....	10
5	全球不同区域的人才差异化.....	14
6	领英全球销售人才招聘&学习全流程解决方案.....	38
7	企业案例.....	59
8	发布机构.....	62
9	领英大数据洞察.....	63
10	法律声明.....	64

引言

在经济全球化的大潮中，企业出海已成为拓宽视野、实现增长的重要战略。从初探海外市场，到深耕国际化进程，再到在全球舞台上实现创收增长，每一步都见证了销售职能与人才在企业国际化发展道路上的核心价值。

销售，作为企业开疆拓土的尖兵，不仅是企业海外业务拓展中需要优先配置的人才团队，而且随着企业国际化步伐的加速，企业对于海外销售人才的需求愈发旺盛。特别是在过去的三年中，海外销售人才增长速度显著提高，总体数量几乎翻了一番。

在跨越国界的商业活动中，销售团队不仅需要掌握核心的业务技能及多元文化的交际技巧，更需具备敏锐的市场洞察力，以适应多变的国际市场环境。因此，销售的效率和成就直接影响企业的收入增长，是推动企业全球经营效益提升的关键力量。

然而，大量研究指出，当下正处于工作所需技能快速而持续变化的时期。未来三年组织40%的员工将需要重新学习技能¹，到2030年，人们工作所需的技能有望发生高达65%的变化²，高达82%的公司将技能视为优先事项并增加投资³，更有大量企业实践基于技能的人才战略⁴，主张以技能为导向的工作方式⁵，鼓励基于技能的决策⁶，构建

¹IBM商业价值研究院，基于AI和自动化的增强型工作新时代：通过人机偕行提高绩效

²LinkedIn, Economic Graph Research Institute

³Aptitude Research, The New Era of Internal Mobility: Driving Value Through Skills, Metrics, and A Talent-First Approach

⁴Josh Bersin, Building an Enterprise Skills Strategy

⁵Deloitte, 2023 Global Human Capital Trends

⁶Workday, Getting the Basics Right: Develop to Perform



引言

技能型组织⁷和推进技能为先的招聘，以适应快速变化的商业环境，确保人才招聘和发展的精准性、人才管理的敏捷性，在动态变化的劳动市场中保持竞争力和适应性。

在全球化竞争日益激烈的今天，销售不仅是产品和服务的传递者、产品与市场的连结者，更是策略的设计者和业务的推动者。在当前快速演变的工作环境中，技能正成为劳动力市场的新货币，是企业构建高绩效团队和响应市场需求的关键。对于出海企业而言，为了实现全球化目标，必须招聘具有正确技能的合适人选来填补有限的新职位空缺，以构建一个强大、高效、并富有战略远见的销售团队，从而在不断变化的国际市场中把握机会，不断创新，不断前进，为企业航向国际化道路增添动力。

⁷德勤，技能型组织：工作和劳动力的新运作模式



本报告旨在分析和预测2024全球及北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度等市场中销售领域人才的关键技能需求、特征、变化和销售人员地域分布与行业动态，形成销售人才技能图谱与各区域销售人才画像。通过聚焦销售职能与人才，综合领英的人才大数据，揭示在企业全球化进程中，销售人才的哪些技能被市场高度重视以及这些技能人才的区域、行业分布等，并通过对技能数据的细致解读，提供关于销售人才技能图谱及企业应对的深刻见解。

数据来源

- 数据集1:

基于领英平台Insights团队高级数据分析师[Manas Mohapatra](#)提供的数据洞察——“销售”职能人才的全球技能数据：最热门技能&近一年需求增长技能。最热门技能，即领英平台上雇主/招聘人员/职位发布者对于销售领域人才最寻求的技能，是基于2023年5月1日-10月31日期间雇主所雇佣的销售相关人才的技能、收到招聘人员领英站内信的销售领域/职能的领英会员所具备的技能，以及企业发布的销售相关职位中列出的技能综合数据中的热门技能。近一年需求增长技能，是指2023年5月1日-2023年10月31日期间，领英平台上雇主/招聘人员/销售相关工作职位发布者最为寻求的销售人才技能与前一年同期（2022年5月1日-2022年10月31日）所寻求技能相比，需求度最高的技能。技能数据涵盖北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度七大区域。领英对收集到的技能数据进行分析，识别出全球及不同区域最受需求的技能、近一年需求增长技能，进而对2024年全球及七大特定区域的销售人才技能需求进行解读，形成销售人才技能图谱。

- 数据集2:

通过领英人才大数据（LinkedIn Talent Insights, LTI），通过将数据集1分析获得的“销售人才最热门技能”TOP20中任一硬技能以及任一软技能和“销售”职能作为核心筛选条件，并分别以“北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度”为筛选区域，形成专注于该七大区域的销售人才池报告，包括销售人才的地理和行业分布与变化、教育背景等详细的剖析，以呈现全球不同市场的销售人才独特画像。

技能定义与分类:

报告采用LinkedIn标准化技能分类方法, 依据LinkedIn Taxonomy定义:

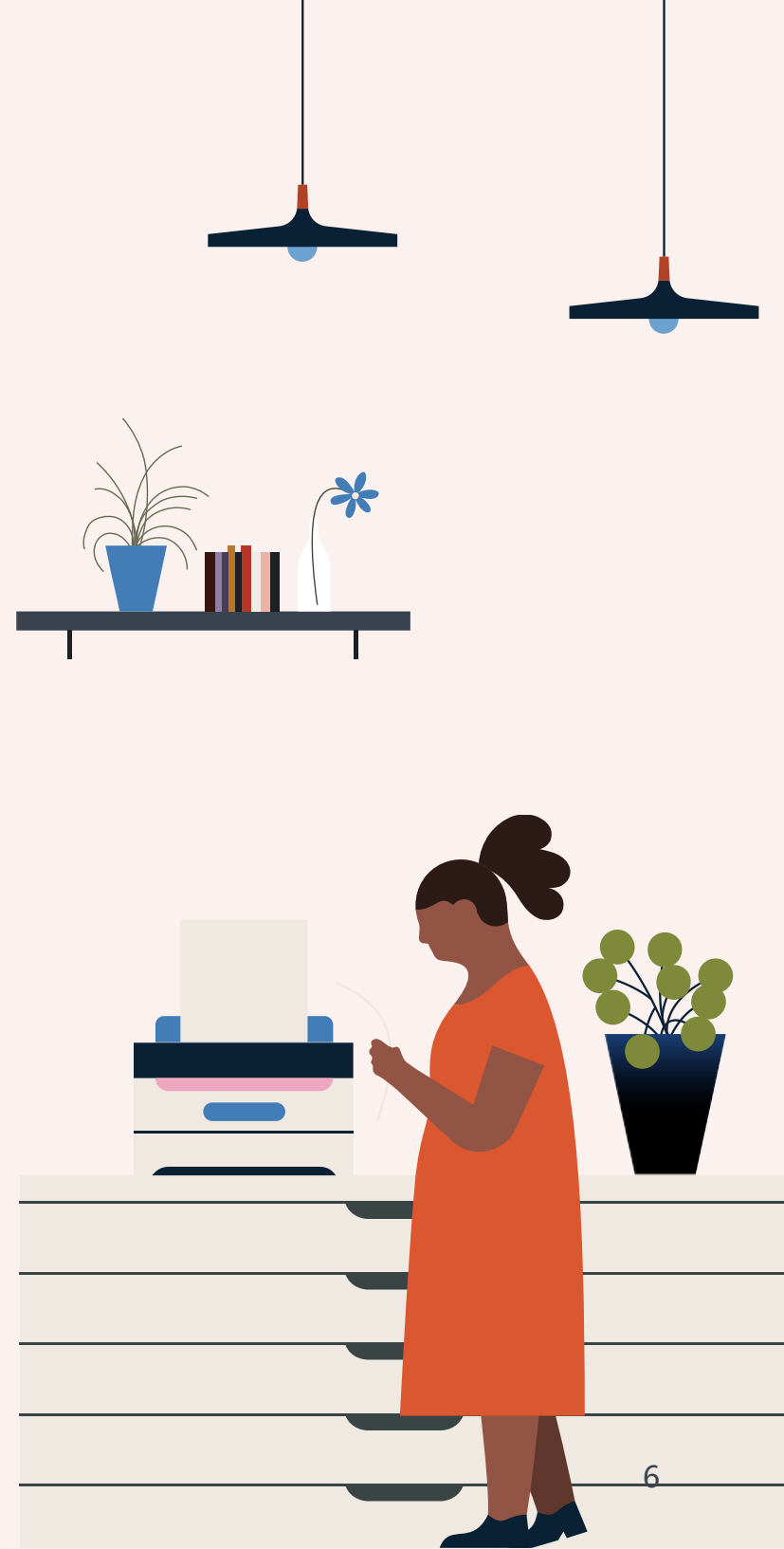
- 硬技能: 是指主要影响某个对象的技能, 包括专业领域知识和技术知识。
- 软技能: 是指主要影响个人行为、思维或知识的技能, 包括个人特质、人际沟通和认知技能。

数据分析方法:

- 对收集到的数据使用数据透视分析并进行硬软技能分类, 识别并分析2024年全球和七大特定区域需求最高的技能, 以突出显示核心技能、动态变化, 形成销售人才技能图谱。
- 基于数据透视及LTI, 通过比较不同区域的数据, 评估销售人才硬软技能需求的地区差异、行业动态, 及七大区域基于技能的销售人才画像。

研究限制:

- 数据来源限于领英平台, 不包括其他职业网络或招聘渠道的数据。
- 数据集1收集时间范围为2023年5月1日至10月31日; 数据集2为2024年3月1日实时数据。不包括该时间区间之后的新数据。
- 技能分类基于LinkedIn Taxonomy, 可能存在主观性, 或不同的分类方法可能会导致不同的结果。



01

全球最热门硬技能*



*基于领英标准化技能分类方法和定义，硬技能是指主要影响某个对象的技能，包括专业领域知识和技术知识。

销售、客户服务与市场营销为全球销售人才前三项核心硬技能，且区域呈现显著一致性

据领英数据分析显示，销售技能在全球范围内不仅普遍被视为销售职能人才最关键的硬技能，而且在北美、欧洲、东南亚、澳大利亚、拉美、中东、印度等全球重要区域均排名首位，客户服务、市场营销、客户关系管理及业务拓展紧随其后，同为全球销售人才共同的核心硬技能。

全球主要区域销售人才硬技能TOP5

技能	北美	欧洲	东南亚	澳大利亚	拉美	中东	印度
TOP1	销售	销售	销售	销售	销售	销售	销售
TOP2	客户服务	客户服务	市场营销	客户服务	客户服务	客户服务	市场营销
TOP3	市场营销	市场营销	客户服务	客户管理	销售管理	市场营销	业务拓展
TOP4	客户关系管理	项目管理	业务拓展	业务拓展	市场营销	销售管理	客户关系管理
TOP5	商务	业务拓展	客户关系管理	客户关系管理	客户关系管理	业务拓展	销售管理

从区域角度分析，全球销售人才硬技能呈现出显著的一致性，仅在重视点上各区域略有不同。如欧洲特别强调项目管理，将其视为五大关键技能之一，而北美注重销售人才的商务技能，印度、拉美和中东则把销售管理作为关键核心技能。尽管如此，销售能力的核心要素，整体表现为仍以销售技能为代表的传统销售人才必备技能特征，以及优质客户服务、创新市场营销、精通客户关系管理、积极业务拓展和专业销售管理等技能的全球一致性和高度需求。

对于企业而言，仍需重点培养和强化销售人才必备素质技能——核心竞争力，但还需动态持续关注人才技能需求与变化，并重点推进基于技能招聘，精准定位和网络目标人才，助力企业适应快速变化的全球市场环境、提升竞争力、实现可持续增长。

联系领英
获取全球化人才解决方案



02

全球最热门软技能*



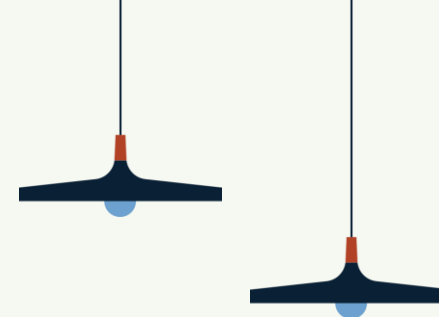
*基于领英标准化技能分类方法和定义，软技能是指主要影响个人行为、思维或知识的技能，包括个人特质、人际沟通和认知技能。

沟通、管理和领导力被一致视为全球销售人才最重要的软技能，区域重视点略有不同

在全球范围内，沟通技能是销售人才最重要的软技能，这突显了无论在哪个区域、在何种商业环境，高效沟通都是销售成功的关键。紧随其后的是管理和领导力技能，谈判和团队协作技能也被视为关键，反映出国际扩张进程中跨文化沟通和业务处理的复杂性。

全球主要区域销售人才软技能TOP5

技能	北美	欧洲	东南亚	澳大利亚	拉美	中东	印度
TOP1	沟通	沟通	沟通	沟通	谈判	沟通	沟通
TOP2	领导力	团队协作	谈判	管理	沟通	谈判	管理
TOP3	管理	管理	管理	领导力	团队协作	管理	领导力
TOP4	团队协作	谈判	领导力	谈判	领导力	领导力	团队管理
TOP5	谈判	领导力	分析技能	团队协作	分析技能	分析技能	分析技能



但根据经济、文化和商业实践的区域差异，不同区域对于销售人才软技能的需求和重视程度亦有不同。例如，拉美尤其重视谈判技能，为其销售人才软技能之首。欧洲和北美则更注重团队协作，凸显了在独特文化下跨职能协作、共享目标和集体努力在该等区域实现商业成功中的重要性。此外，分析技能在东南亚、拉美、中东和印度特别受重视，反映了这些区域对数据驱动决策和市场洞察的高需求。而领导力技能在北美区域被重点强调，体现出在竞争激烈、快节奏的商业环境中，领导力对于销售人才在解决实际问题、促进创新、灵活应变、团队凝聚和取得长期成功的关键必要性。



总结而言，全球销售人才的软技能展现了一致性和区域特色的结合，强调有效沟通、高效管理、领导力发挥以及团队协作等的重要性，同时体现了对不同文化和商业环境的适应性。这要求企业在全球化进程中平衡全球视野和地区特色的理解，重视销售人才的跨文化能力和多元化技能组合，以适应不断变化的全球市场。

对于企业而言，销售人才技能图谱的硬软技能洞察，不仅意味着能够实现以技能为基础的招聘，精准定位和更有效地在目标市场招聘符合需求的人才，还可以识别外派人才的技能缺口，从而在弥补技能缺口的同时更精准地培养和选拔与全球市场需求同步的销售人才。

通过认识到销售人才技能的一致性和区域差异性，以及保持对技能变化的敏感度，企业可以更好地调整招聘策略和人才发展计划，针对特定区域的商业环境和文化背景，构建和培育具备相应技能的销售团队。如此通过基于数据的决策来招聘和发展人才，企业不仅能够确保其销售团队拥有必要的技能以应对当前多变市场，还能够预见并适应未来的人才需求与挑战，确保销售团队的全球视野与地区适应性，从而推动企业的长期成功。



03

全球不同区域的人才差异化



北美销售人才¹凸显出销售技巧、客户服务、沟通能力以及管理和领导力的重要性。近一年内，北美销售人才需求增长的技能特征集中在提升沟通、决策能力，强化客户关系和销售管理，以及增加对组织技能、现金处理、销售策略及个人成长和学习的重视。显示了该区域对能够适应快速变化、提升客户满意度和推动销售效率的人才的广泛需求。

北美销售人才最热门技能* TOP10



北美销售人才近一年需求增长技能* TOP10

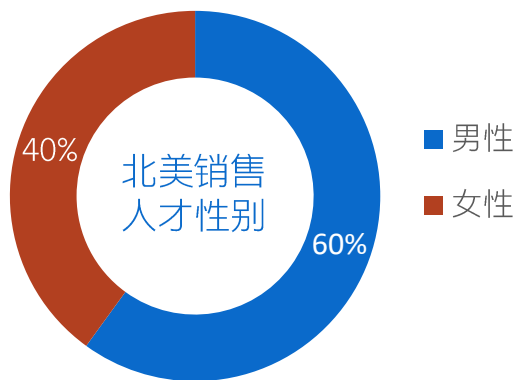


*最热门技能，即领英平台上雇主/招聘人员/职位发布者对于销售领域人才最寻求的技能，是基于2023年5月1日-10月31日期间雇主所雇佣的销售相关人才的技能、收到招聘人员领英站内信的销售领域/职能的领英会员所具备的技能，以及企业发布的销售相关职位中列出的技能综合数据中的热门技能。下同。

*近一年需求增长技能，是指2023年5月1日-2023年10月31日期间，领英平台上雇主/招聘人员/销售相关工作职位发布者最为寻求的销售人才技能与前一年同期（2022年5月1日-2022年10月31日）所寻求技能相比，需求度最高的技能。下同。

¹北美销售人才，指的是领英平台上在北美的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

领英人才大数据显示，具备最热门技能的北美销售人才总量超过400万，其中，60%为男性，15%在过去一年中更换了工作。在北美，销售人才高度集中于美国，从城市分布来看，纽约市都会区、洛杉矶都会区、大芝加哥地区、达拉斯-沃斯堡大都市区和亚特兰大都会区为北美销售人才核心集聚区，且主要分布于软件开发、服装和时尚用品零售、IT服务与咨询、汽车制造等行业。



北美销售人才分布（按城市）TOP10

TOP10	城市名称	TOP10	城市名称
01	美国，纽约	06	美国，休斯顿
02	加拿大，多伦多	07	美国，奥斯汀
03	美国，芝加哥	08	美国，亚特兰大
04	墨西哥，墨西哥城	09	美国，达拉斯
05	美国，洛杉矶	10	美国，迈阿密

北美销售人才行业分布TOP10



在人才地域流动方面，北美与欧洲销售人才的互动频繁，特别是对英国的吸引力较高，整体呈现人才净流入态势。在行业流动上，软件开发行业是北美销售人才净流入行业之一，尤其是从IT服务与咨询、计算机和网络安全、技术信息和媒体等行业获得了净增人才。与此同时，技术信息和媒体行业与软件开发行业之间的人才流动同样显著，揭示了销售人才跨行业技能的可转移性以及媒体和技术领域的融合趋势。

人才流入



印度



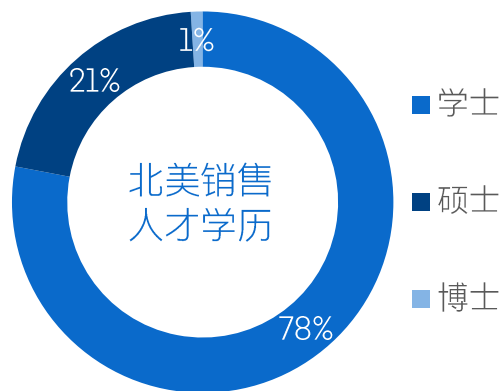
英国



巴基斯坦

*人才流入：指该区域/国家销售人才主要来源国家或区域。下同

此外，北美销售人才教育背景以本科学历最为普遍，占比近八成（78%），专业则主要集中在工商管理、市场营销及心理学与金融学等领域。他们不仅具备一定的商业知识、客户服务技能及市场理解能力，而且也反映出销售人才在特定行业或领域中专业知识的特殊需求。

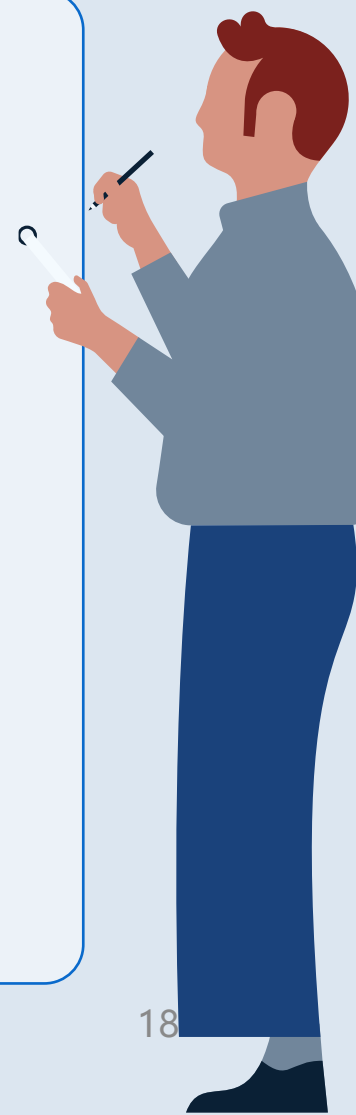


TOP1	TOP2	TOP3	TOP4	TOP5	TOP6	TOP7	TOP8	TOP9	TOP10
工商管理	市场营销	商业/贸易	心理学	金融	商业、管理、营销及相关服务	通识教育	经济学	政治学	传播学

值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的北美销售管理人才¹总量约为30.6万，比上一年增长了4%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为销售管理、新业务拓展、销售运营。

¹销售管理人才，是指领英平台上从销售团队领导到公司销售部门高层管理在内的、不同层级和职能范围的销售相关管理职位人才。筛选职位名称包含“总裁、副总裁、首席销售官、高级销售副总裁、销售总裁、销售副总裁、董事总经理、国家总经理、国家经理、销售总监、国际销售总监、销售市场总监、销售负责人、国际销售负责人、销售与业务拓展总监、销售团队领导”。下同。

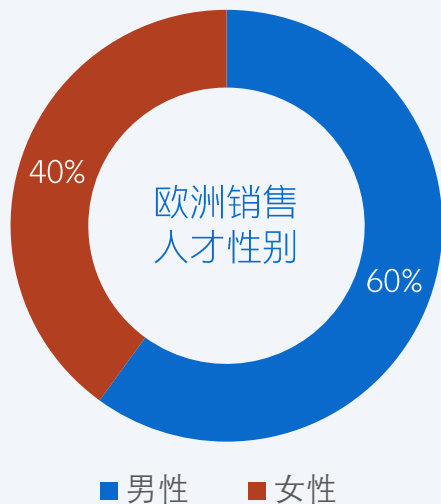
欧洲销售人才¹显示出强大的销售、客户服务、营销及项目管理与业务开发等硬技能，同时在沟通、团队协作及管理谈判等软技能方面表现突出。近一年来，欧洲销售人才需求增长的技能集中体现在强化沟通与谈判、组织和分析能力、提升团队协作、优化客户关系以及增强适应市场变化的灵活性上。表明那些具备强大跨文化沟通技能、能有效组织资源、利用新兴工具和策略，同时拥有深入的商业战略理解和卓越管理及领导才能的销售人才，正成为企业在竞争激烈的欧洲市场中获得成功的关键。



¹欧洲销售人才，指的是领英平台上在欧洲的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

领英人才大数据显示，具备最热门技能的欧洲销售人才总量超276万，其中，60%为男性，11%在过去一年中更换了工作。从销售人才在欧洲的国别分布来看，英国拥有最多的销售人才，其次为法国，意大利、西班牙和德国，销售人才总量相当紧随其后。性别比例方面，除德国外（女性占29%），其他国家女性销售人才比例较为均衡，约占42%-44%。

欧洲销售人才分布（按国别）TOP5



01		英国
02		法国
03		意大利
04		西班牙
05		德国

具体而言，欧洲销售人才主要集中于伦敦、大巴黎都市区、大马德里、大米兰、兰斯塔德及大慕尼黑等大都市区，广泛分布于零售、IT服务与咨询、软件开发、服装和时尚用品零售及汽车制造等行业，教育背景偏向商业管理与市场营销等领域，且学历水平相对较高，硕士及以上人才占比53%。

¹欧洲销售人才，指的是领英平台上在欧洲的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。



欧洲销售人才分布(按城市) TOP10



人才流向



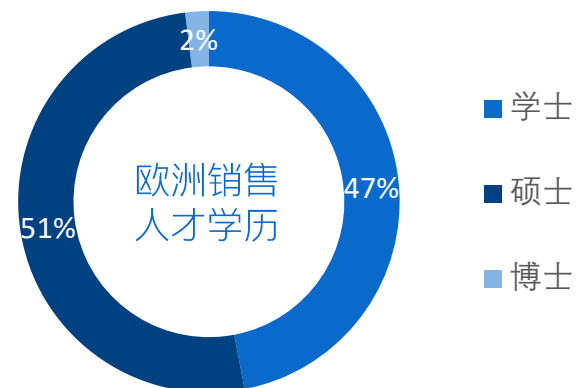
人才流入



*人才流向: 指该国家/区域销售人才主要流失至的国家或区域。下同。

欧洲销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	传播学
02	市场营销	07	销售
03	经济学	08	法学
04	商业/贸易	09	市场营销管理
05	国际商务	10	金融



在人才流入区域与行业分布方面，美国、澳大利亚和阿拉伯联合酋长国为欧洲销售人才主要流向区域，而印度、尼日尼亚则为欧洲销售人才的显著流入国；前五大销售人才集聚行业中，除服装和时尚用品零售行业人才流入与流出显示出动态平衡外，其余四大行业均呈人才流出态势。此外，食品和饮料零售业人才净流入，体现出该行业对销售人才的较强吸引力。

欧洲销售人才行业分布TOP5



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的欧洲销售管理人才总量为21万，比上一年增长了6%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为商业、客户关系、销售与市场营销。



东南亚销售人才最热门技能TOP10

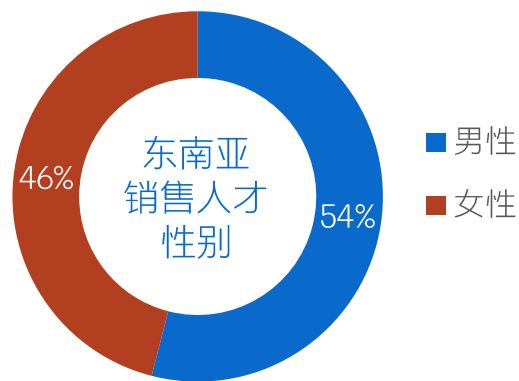
东南亚销售人才近一年需求增长技能TOP10



东南亚销售人才¹展现出在销售、市场营销、客户服务以及客户关系管理等硬性技能方面的强劲能力，同时在沟通、谈判、领导力和分析技能等软技能上也表现优异。近一年来，东南亚销售人才需求增长技能聚焦于销售与营销的紧密结合、沟通和谈判技能、分析和问题解决技能，以及对B2B市场的深入理解和销售管理的强化，凸显出东南亚对于能够适应快速变化、有效分析市场并解决销售挑战的专业人才的需求倾向。

¹东南亚销售人才，指的是领英平台上在东南亚的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

具备最热门技能的东南亚销售人才总量比上一年增长了19%，以接近性别平衡的分布（男性54%，女性46%）为特点，其中16%在过去一年中有过工作变动，主要集中在印度尼西亚、菲律宾、马来西亚、新加坡和越南，且人才整体处于净流出，倾向于流向美国、澳大利亚等地。

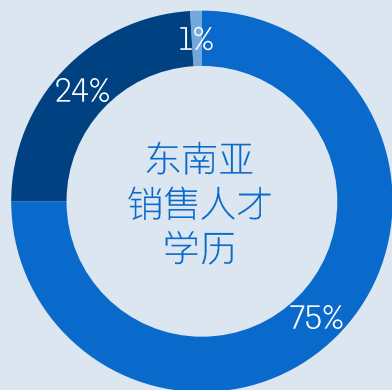


从行业分布与流动来看，东南亚销售人才在主要集中在银行业、IT服务与咨询、零售、软件开发和广告服务等行业，且在该等行业之间的流动性高。此外，金融、保险及资本市场/行业对于销售人才需求较高，表明了该区域销售才人的跨行业技能的适用性和人才流动的活跃性。在学历方面，大多数东南亚销售人才拥有商业管理、市场营销、会计等领域的学位。其中，75%拥有学士学位，24%拥有硕士学位。

东南亚销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	经济学
02	市场营销	07	市场营销管理
03	会计与相关服务	08	信息技术
04	会计	09	商业、管理、营销及相关服务
05	商业/贸易	10	国际商务

联系领英
获取全球化人才解决方案



■ 学士 ■ 硕士 ■ 博士

值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的东南亚销售管理人才总量比上一年增长了10%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、战略思维和运营。

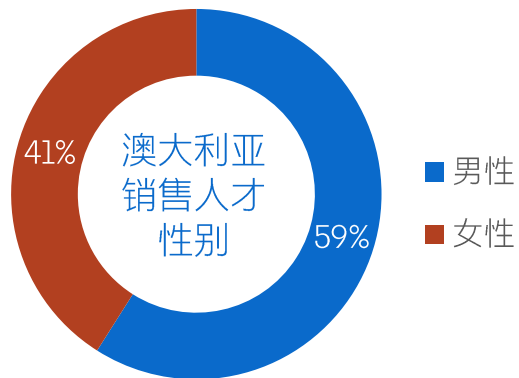


澳大利亚销售人才¹的技能核心集中在销售、优质的客户服务、有效的沟通，以及管理和领导力上，突显了市场对能够直接推动销售成效和维持客户关系的专业人才的需求。近一年内，澳大利亚销售人才需求增长技能焦点转向提高沟通、谈判和分析能力，及加强客户体验和满意度，显示该区域对高级销售技能的更高追求。



¹澳大利亚销售人才，指的是领英平台上在澳大利亚的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

根据领英人才大数据，具备最热门技能的澳大利亚销售人才比上一年增长了8%，且男性占比略高，为59%，16%在过去一年中更换过工作。主要集中在大城市，尤其是悉尼和墨尔本。在全球销售人才流动中，澳大利亚吸引了来自英国、印度和新西兰的专业人士，而向美国和加拿大有所流失。零售业是澳大利亚销售人才主要的集中就业行业，且与时尚行业、食品和饮料零售业存在活跃的人才流动。



澳大利亚销售人才频繁流动国TOP5



人才流向:



美国



加拿大

人才流入:



英国



印度



新西兰



爱尔兰

澳大利亚销售行业分布TOP5



TOP1

零售



TOP2

房地产



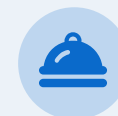
TOP3

IT服务与
咨询



TOP4

软件
开发



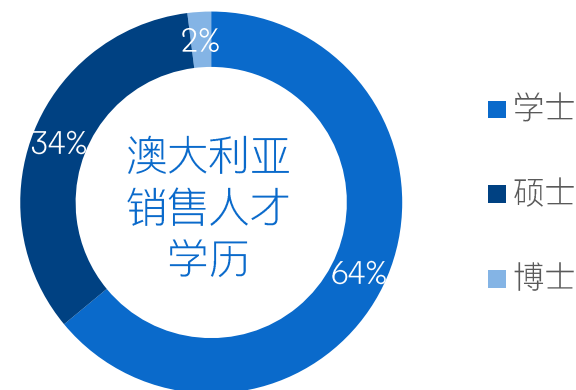
TOP5

食品和饮料
零售业

澳大利亚大多数（64%）销售人才拥有本科学历，工商管理、市场营销和商业与贸易是前三大专业领域，会计与信息技术等紧随其后，揭示出澳大利亚销售人才具备商业、财会与技术的多重背景的特征。

澳大利亚销售人才专业TOP10

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	工商管理	06	会计
02	市场营销	07	金融
03	商业/贸易	08	商业、管理、营销及相关服务
04	会计及相关服务	09	经济学
05	信息技术	10	心理学



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的澳大利亚销售管理人才总量比上一年增长了3%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、运营和销售策略。

拉美销售人才最热门技能TOP10



拉美销售人才近一年需求增长技能TOP10



拉美销售人才¹ 技能既强调销售基本功如销售、谈判、沟通和客户服务，也突出团队协作、领导力、销售管理和市场营销等高级技能。近一年内，拉美销售人才需求增长技能集中在销售流程、客户关系管理、问题解决以及B2B领域。整体既凸显了拉美市场对于销售人才在优化销售操作、加强客户维护和专业领域知识方面的更高要求。

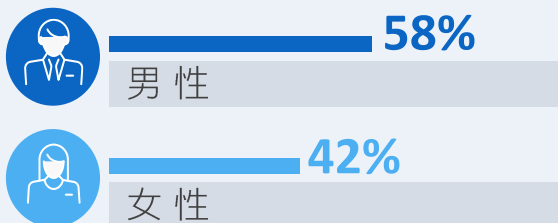
¹拉美销售人才，指的是领英平台上在拉美的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

根据领英人才大数据，具备最热门技能的拉美销售人才总量近150万，性别分布上男性占比略高（58%），有近两成（19%）在过去一年中更换过工作，地点分布集中在巴西、墨西哥和阿根廷等国家。整体呈现销售人才净流出现象，主要流向美国、葡萄牙、加拿大等国。

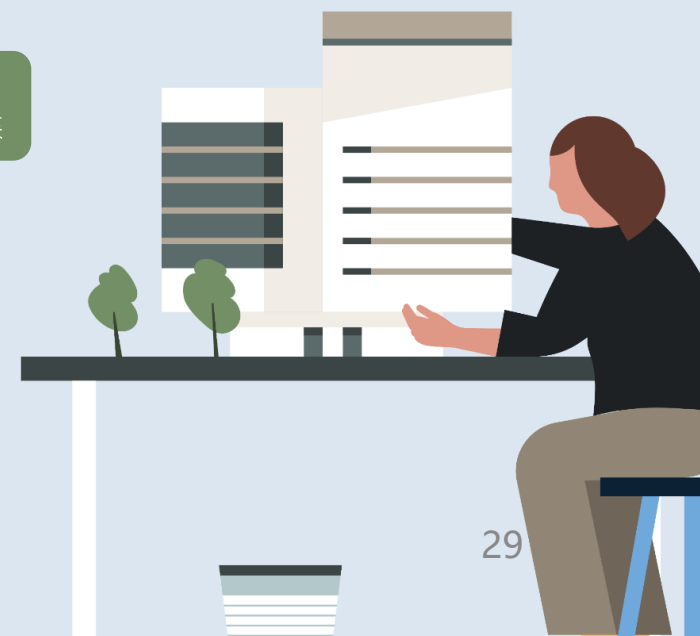
拉美销售人才分布（按国别）TOP5

		国家	
1	TOP	 巴西 	
2	TOP	 墨西哥 	
3	TOP	 阿根廷 	
4	TOP	哥伦比亚 	
5	TOP	智利 	

拉美销售人才性别



联系领英
获取全球化人才解决方案



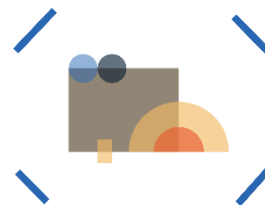
拉美销售人才流向国TOP5



就行业分布来说，拉美销售人才绝大多数聚集在零售业，IT服务与咨询、银行业也占有重要比例。其中，零售业销售人才虽在过去一年有显著增长，但净流向了IT服务与咨询、银行业。这一趋势不仅反映了行业间人才流动的自然演进，也指向了拉美地区经济和行业发展的新方向。人才学历主要以本科学位为主，工商管理、市场营销等是最常见的专业领域。

拉美销售人才行业分布TOP5

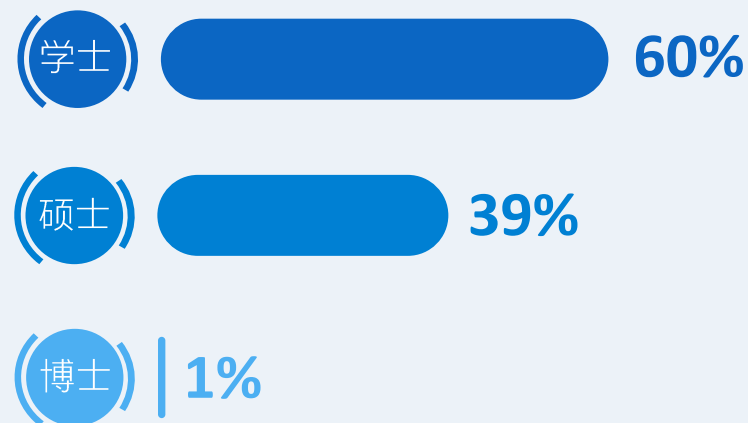




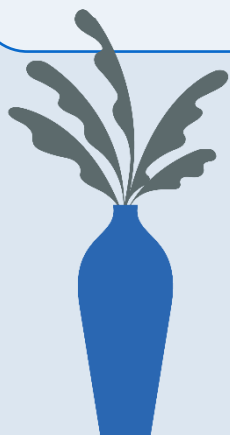
拉美销售人才专业TOP10

TOP1	工商管理	TOP6	法学
TOP2	市场营销	TOP7	零售管理
TOP3	商业管理运营	TOP8	金融
TOP4	商业/贸易	TOP9	会计
TOP5	人力资源管理	TOP10	销售

拉美销售人才学历



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的拉美销售管理人才总量比上一年增长了9%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为Project+、商业和资金管理。



中东销售人才最热门技能TOP10



中东销售人才近一年需求增长技能TOP10

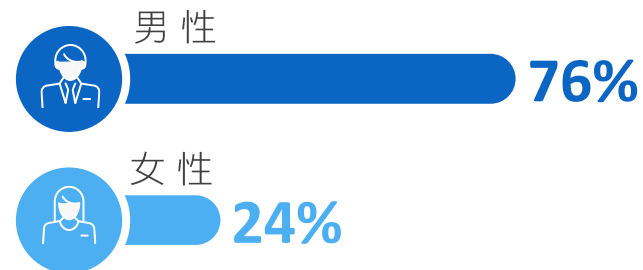


中东销售人才¹技能侧重于销售、沟通、客户服务、谈判及市场营销与管理等的综合技能特征。近一年内，中东销售人才需求增长技能聚焦在提升沟通、谈判、分析技能，以及优化客户关系管理和问题解决能力上，反映了该区域对于销售人才能够深入分析市场、有效管理客户关系并提高解决销售问题能力等综合技能的急切需求。

¹中东销售人才，指的是领英平台上在中东的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才

据领英人才大数据分析，具备最热门技能的中东销售人才总量比上一年增长了20%，且主要为男性，占比达76%，阿联酋是最大的销售人才在中东的集聚地，其次为埃及、土耳其和沙特等，展现出显著的性别和地理差异。过去一年内，中东呈现销售人才流入状态，印度、巴基斯坦以及英国为前三大人才来源国，小部分人才流向加拿大、美国和澳大利亚。且18%的中东销售人才在过去一年中更换过工作，整体人才市场较为活跃。

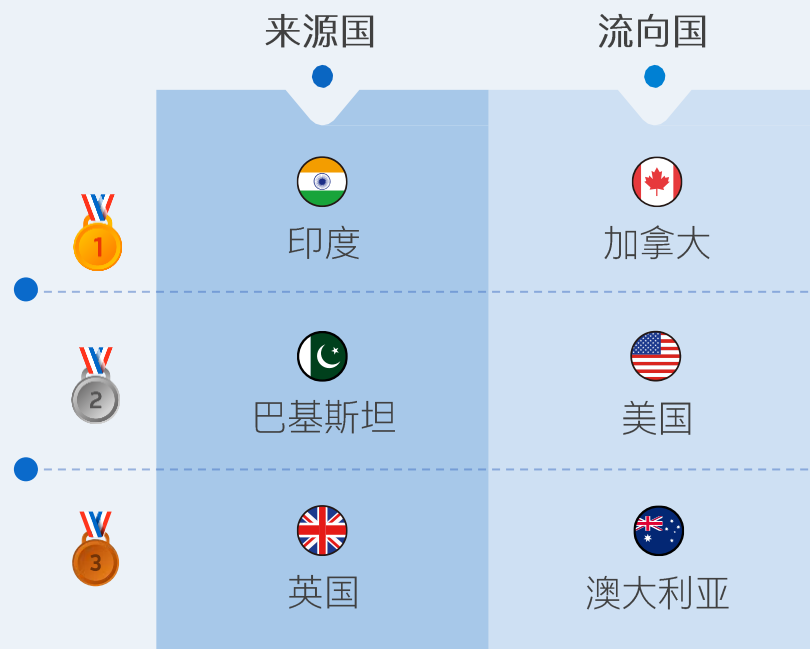
中东销售人才性别



中东销售人才分布 (按国别) TOP5

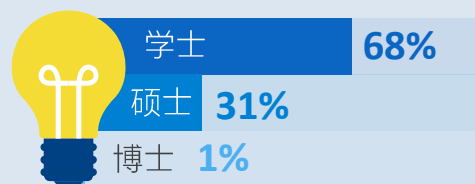


中东销售人才流入与流向 (按国别) TOP3



中东销售人才的行业分布方面，零售、银行和制药是主要的行业集聚地，其中零售行业虽尤为突出，但在过去一年中该行业销售人才进一步流向零售奢侈品与珠宝及房地产行业。学历方面，本科人才群体占比68%，商业、营销及会计相关专业领域最为普遍。

中东销售人才学历



中东销售人才行业分布TOP5



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的中东销售管理人才总量比上一年增长了11%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、运营和战略思维。

印度销售人才最热门技能TOP10



印度销售人才近一年需求增技能TOP10



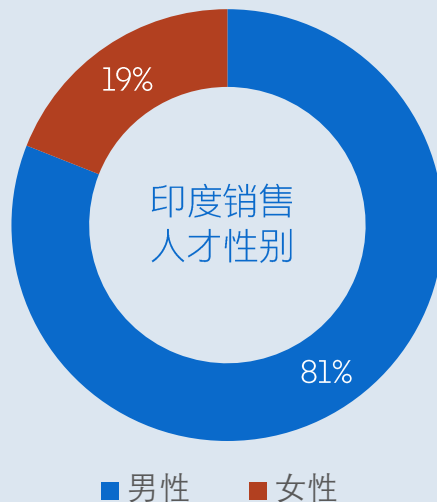
印度销售人才¹表现出突出的销售、沟通与市场营销技能，同时注重业务拓展、客户关系与管理技能。近一年内，印度销售人才需求增长技能集中在沟通、销售、谈判和客户关系管理上，同时突出了分析技能、销售和营销的融合、客户管理、团队协作及高效获取销售线索技能的追求，反映了印度对于销售人才综合技能标准提升的趋势。

¹印度销售人才，指的是领英平台上在印度的、同时具备销售人才最热门技能TOP20中任一硬技能及任一软技能的销售人才。

印度

领英人才大数据显示，具备最热门技能的印度销售人才总量比上一年增长了21%，且以男性为主（81%），主要分布在孟买、新德里、班加罗尔等印度主要经济区，整体有21%在过去一年中有过工作变动。这一群体在国际上主要向发达国家如美国和英国净流失。

印度销售人才城市分布TOP5



印度销售人才净流出-流向国TOP5



在行业分布方面，银行、IT服务与咨询及软件开发是印度销售人才主要的职业领域，且其中银行业基本为人才净流入，体现了印度经济中这些行业的重要性和人才流动的活跃性。

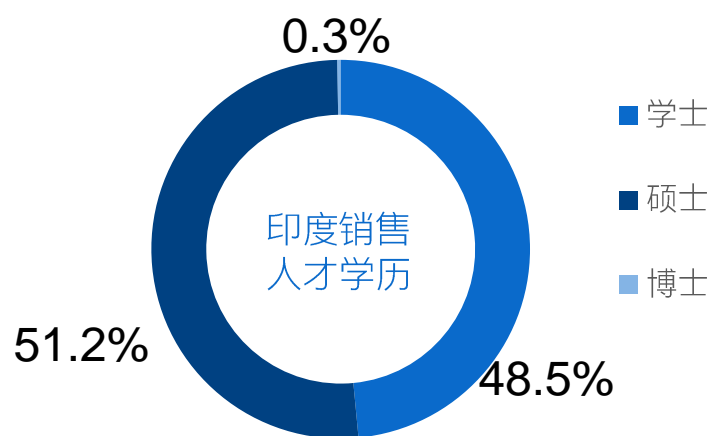
印度销售人才行业分布TOP5



印度销售人才专业TOP10

教育背景上，印度销售人才学历普遍较高，过半拥有硕士学位，工商管理、市场营销及经济学是最受欢迎的专业，反映出在印度市场对于销售人才知识和技能有较高要求，以及该区域销售人才对于专业成长和国际机会的追求。

TOP10	专业名称	TOP10	专业名称
01	🏆 市场营销	06	会计与金融
02	🥈 商业/贸易	07	市场营销管理
03	🥉 工商管理	08	计算机科学
04	金融	09	计算科学
05	机械工程	10	物理科学



值得关注的是，领英人才大数据显示，具备最热门技能的印度销售管理人才总量比上一年增长了12%。他们所具备的技能中，增长最迅速的前三项技能为工作热情、运营和演讲技巧。



04

领英

全球销售人才招聘&
学习全流程解决方案



在全球市场的激烈竞争与多样化人才环境中，优质海外销售人才的招聘与具有国际化思维的全球业务团队的搭建，已经成为中国全球化企业竞速海外发展的重要引擎。

当企业迈向全球市场，海外销售人才的引进与国际化团队的构建显得尤为重要。然而，中国企业在海外销售人才的招聘和培养上遇到了一系列挑战：

地区、行业差异大：

需要根据不同地域、行业和市场特点，制定符合当地的销售人才招聘战略。中国企业全球化进程中业务版图涵盖全球多个国家地区，但往往对国外当地人才市场了解有限，照搬国内的人才招聘经验难以快速找到合适的销售人才，特别是在文化和技能差异明显的地区。

跨国招聘成本高：

需要在保证精准、效率的同时控制成本，尤其是全球市场中的高级销售以及管理岗位招聘。

招聘需求零散且广泛：

企业全球化业务拓展，既需要快速在海外部署人才，又面临海外市场布局广而所需人数不一的跨地域、大范围的招聘，HR团队面临人手短缺和经验不足挑战。

动态急招:

海外业务的“快速扩张”带来“突袭式扩充招人”，TA团队时间紧迫。在高速发展的热门行业或竞争激烈的市场，招聘速度跟不上企业发展的步伐，很容易错过海外市场拓展黄金期。

人才获取难:

需要筛选和有效利用优质的海外招聘平台，在全球范围内精准触达海外本土销售人才库。随着业务全球化发展，招聘本土资源型销售人才或当地华人都是重大挑战，尤其是销售岗位跨行业特性强，难以通过标准搜索或传统猎头模式以精准定位合适候选人。企业需要探索更多海外招聘渠道、利用多样的海外招聘平台，在全球范围内精准定位与广泛触达潜在的本土及华人销售人才，包括具备专业技能的主动求职的高端销售人才和需要主动发掘的高质量被动候选人。

人才吸引难:

需要提升海外雇主品牌实力，吸引具有全球销售关键技能的顶尖人才。同时，在资源有限的情况下有效传递企业文化和价值观，吸引业界人才。人才国际化和品牌全球化在企业走进海外市场战略中同等重要，雇主品牌实力加强更会吸引优秀的人才，提高销售招聘的效率和质量。但很多企业在进入海外初期，规模不大且没有庞大的海外团队情况下，需要找到将雇主品牌的能量转化为招聘赋能的方法，深入传递企业价值和品牌故事，定向吸引到同行业高端人才群体。

人才保留难:

保留关键岗位人才以及Gen Z员工挑战大。大量研究揭示了员工辞职与缺乏职业成长机会密切相关，企业不仅需要关注如何吸引和招募顶尖销售人才，还需要制定有效的员工培养与发展计划，特别是为关键岗位人才及新型一代员工创造成长空间，以保持其忠诚度和工作热情，从而减少流失。



领英中国企业全球化 人才管理5步模型

LinkedIn 5 steps Go-global Talent Management Model



一站式全链路生态产品

十亿会员海外人才市场全覆盖

模型核心任务

通过组织技能gap的识别、获取和升级，实现中国全球化企业的组织灵活性，提升组织效能，以实现业务的持续增长。

关键词



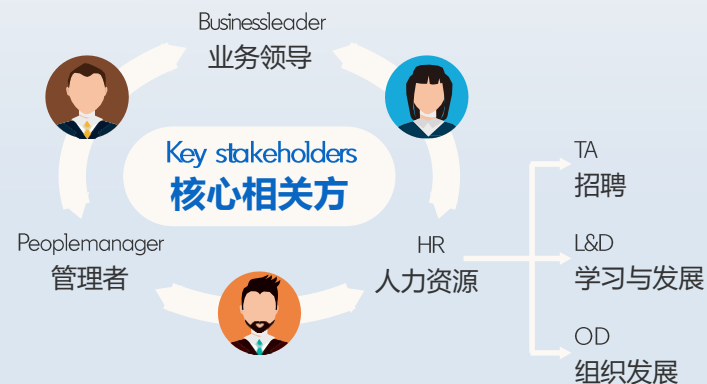
技能

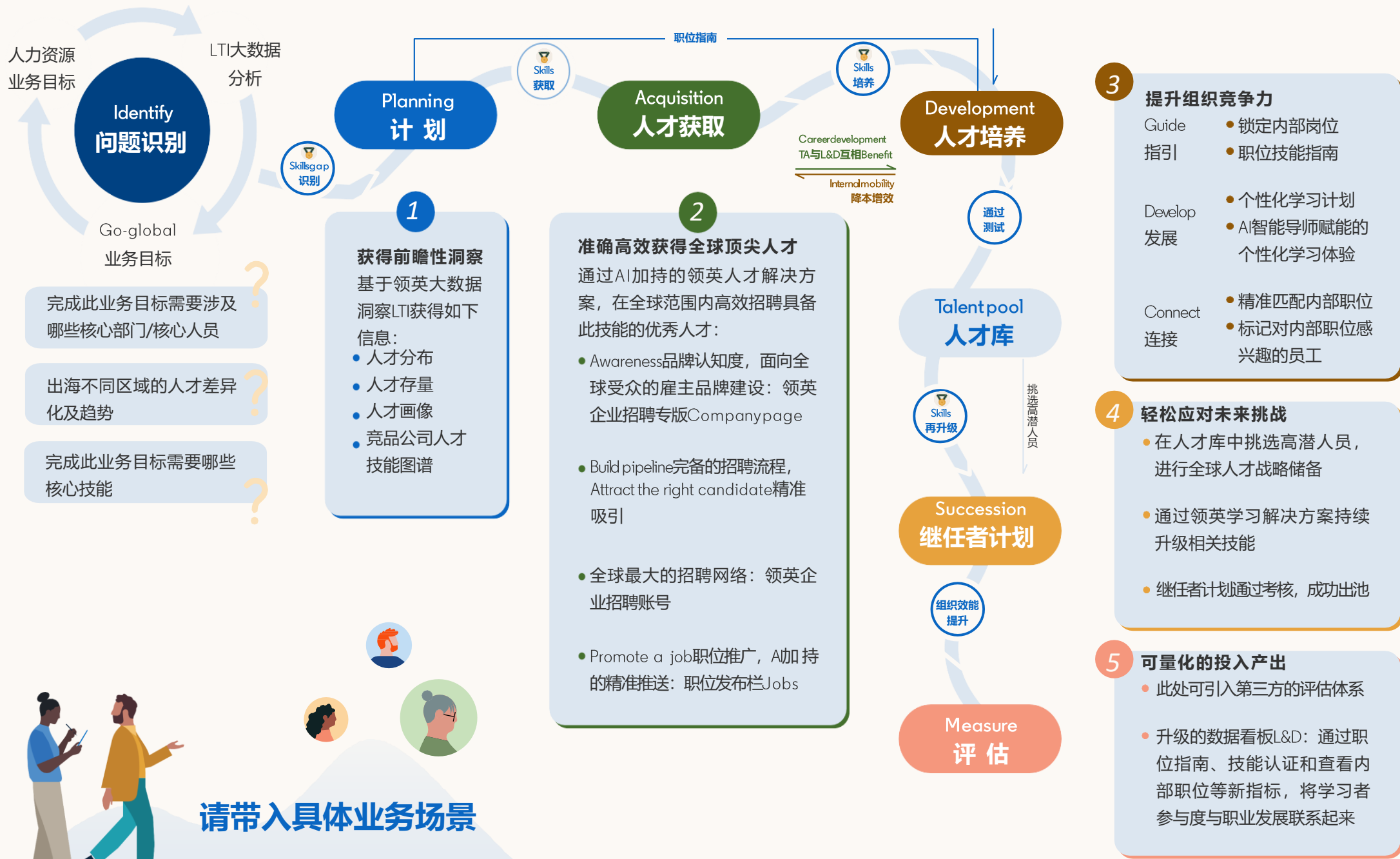
技能将成为未来职场的流通货币

灵活性



灵活性是中国企业的独特竞争力，灵活性将帮助组织快速适应不断变化的外部环境，实现持续增长







基于上文提到的全球销售技能图谱，以及全球化发展销售需求与痛点分析，我们可以根据领英“中国企业全球化人才管理5步模型”，依托全球10亿+人才库，通过领英大数据洞察（LTI）、人才地图（Talent Mapping）服务、领英AI赋能的招聘产品等，帮助企业制定和落实以技能为导向的人才规划、吸引、招聘、发展与保留战略，高效助力企业全价值链人才管理。

联系领英
获取全球化人才解决方案













LinkedIn Learning









高效招聘海外销售人才，
引领全球业务增长

▶▶ 基于领英大数据洞察 (LTI) ， 实时掌握全球销售人才及销售管理人才的存量与流量变化， 进行特定地域或行业的人才市场分析， 通过实时数据洞察定制招聘策略， 精准触达目标人才群体， 提升招聘效率以有效控制成本、 破解人才获取难题。

值得关注的全球销售高存量人才区域包括巴西、印度、墨西哥等地。这些区域人才存量高， 招聘需求相对较低， 中国企业全球化过程中可以根据业务需求考虑在以上区域布局或招募人才。

国家	职场人士数量	招聘需求	国家	职场人士数量	招聘需求
 美国	▼1%	很高	 加拿大	▼1%	高
 印度	▲1%	中	 墨西哥	▼1%	中
 巴西	▼2%	低	 意大利	▼0%	高
 英国	▼1%	很高	 德国	▲0%	很高
 法国	▼1%	很高	 印度尼西亚	▼0%	中

当前全球销售人才主要从事零售业、服装和时尚用品零售业、IT服务与咨询行业、银行业及机汽车制造业。其中，人才招聘需求最高的行业领域是IT服务与咨询行业、软件开发行业及广告服务业等。

行业	职场人士数量	招聘需求	行业	职场人士数量	招聘需求
 零售业	▲4%	低	 电信业	▼4%	中
 服装和时尚用品零售业	▼3%	中	 软件开发	▲10%	很高
 IT 服务与咨询	▲14%	很高	 房地产	▲2%	低
 银行业	▲18%	低	 广告服务	▼3%	很高
 汽车制造业	▲18%	低	 批发业	▲6%	低

从销售管理人才的角度，印度、巴西、西班牙、意大利等地都值得关注。而销售管理者所在行业主要为IT服务与咨询、软件开发、房地产等。

国家	职场人士数量	招聘需求
 美国	▲ 0%	很高
 印度	▲ 2%	中
 英国	▲ 0%	很高
 德国	▲ 3%	很高
 加拿大	0%	高
 法国	▲ 0%	很高
 巴西	▼ 1%	低
 西班牙	▼ 0%	高
 意大利	▲ 2%	高
 澳大利亚	▼ 0%	很高

行业	职场人士数量	招聘需求
 IT 服务与咨询	▲ 12%	很高
 软件开发	▲ 2%	很高
 房地产	▲ 3%	低
 广告服务	▼ 2%	中
 酒店业	▲ 1%	高
 电信业	▼ 2%	中
 机动车制造业	▲ 14%	中
 零售业	▲ 7%	低
 电器、电气和电子产品制造业	▼ 5%	中
 金融服务	▲ 2%	很高

▶▶ 基于自身业务发展方向，借助领英大数据洞察，分析行业领先或对标企业的人才结构、专业技能、薪资及毕业院校等信息，完善企业全球化人才策略，以有效克服或避免海外人才市场认知局限，更加精准定位所需人才，优化招聘资源配置，快速实现海外人才部署。

以某消费电子行业企业对标的一家同行业企业为例，领英大数据洞察显示，在过去的一年中，其全球销售职能员工的地区分布为：

所在地点	员工人数	近1年入职
中国	132 ↗ 2%	10
印度		
尼日利亚		






其全球销售职能员工增长最快的技能为：

技能专长 (100)	员工人数	近1年入职
销售管理	248 ↘ 7%	26
电信		
销售和营销		

其占比最高的销售类职位依次为:

职位头衔 (100) ▾	员工人数 ▾	近 1 年入职 ▾
销售	91 ▲ 14%	15
销售经理		
Area Sales Manager		
销售与营销专员		
渠道销售经理		

其销售员工主要的毕业院校为:

就读学校 (95) ▾	员工人数 ▾	近 1 年入职 ▾
 University of the Punjab	7 0%	0
 Université Cheikh Anta Diop de Dakar (UCAD)		
 Alexandria University		
 安徽大学		
 Ain Shams University		

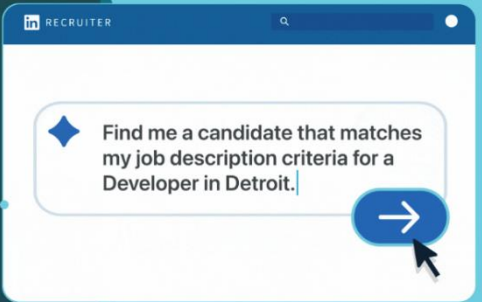
▶▶ HR根据对于业务需求的深入了解，进行组织架构分析，判断企业自身人才库需要外部招聘、内部培养及转岗等，有针对性地决定人才策略，从而在广泛的跨地域招聘中更有效部署人力资源。

领英企业招聘账号四大关键AI创新，高效锁定顶尖人才

AI赋能的全球最大招聘网络可以更智能地帮助企业匹配目标人才，不仅带来AI辅助的优质人才发掘，还有更智能的候选人建议，能够更便捷触达候选人，并有实时数据与洞察助力战略优化。

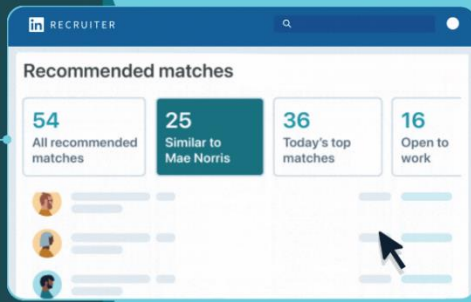
AI辅助的人选发掘

- ✓ 全新设计的主页
- ✓ AI辅助的项目管理和搜索功能
- ✓ 基于深刻洞察的个性化推荐



更智能的候选人建议

- ✓ 相似候选人资料
- ✓ 候选人求职兴趣
- ✓ 简历搜索：职位及公司



更便捷触达候选人

- ✓ AI辅助的个性化消息撰写
- ✓ 自动跟进消息撰写
- ✓ 集成功能：
 - 电子邮件同步
 - CRM连接
 - TEAMS连接
 - 安排视频面试



可指导行动的数据与洞察

- ✓ 项目概览
- ✓ 定制的流程步骤
- ✓ 操作建议



海外雇主品牌，吸引全球顶尖人才

通过领英全球化招聘网络可以帮助企业实现形式多样的面向全球受众的雇主品牌建设，增加企业在海外的知名度和美誉度，精准吸引具有国际视野和跨文化沟通能力的专业销售人才，更快搭建更高质量的人才库。

领英大数据洞察显示，对于全球销售人才而言，优厚的薪酬和福利、组织对于平衡工作和个人生活的支持、弹性工作安排（即工作时间和工作地点）是最重要的雇主价值主张前三名。因此企业在海外招募人才时，也可以通过领英招聘专版（Career Page）构建符合不同国家和地区价值观的雇主品牌，并着重传播人才最在意的价值主张。

AI加持的精准推送和职位定位

接收AI辅助建议职位定位，领英将使用优化的定位来进行职位发布并与合适的候选人匹配。

联系领英
获取全球化人才解决方案



▶▶ 领英顾问团队1对1协助中国出海企业，制定企业专属的销售人才招聘策略，定向解决企业“动态急招”挑战和人才吸引及保留难题，以确保在竞争激烈的市场中不失时机。

针对招聘时间紧迫、岗位需求的销售人才地域分布较为分散、HR团队人手不足等情况，通过领英1V1顾问团队专属服务，依托领英10亿+全球会员数据，帮助企业快速、高效地在全球招聘当地销售人才，以更灵活的方式布局全球组织架构，快速拓展全球市场。

领英的领航顾问团队具备海外招聘科学方法论，拥有多年大型海外销售招聘经验，展现3个月快速招聘能力，助力企业提升海外雇主品牌形象，赋能海外招聘团队自猎能力。

某企业专注于硬件设备研发生产，乘势能源变革，企业急需在5大洲组建包括区域负责人、销售、业务开发等多个岗位，领英1V1招聘全流程专属顾问团队帮助企业大幅降低招聘成本，达成项目成果如下：

高效Offer

成功招聘40+人才，二期合作较一期人才储备增长了30%，面试到offer比例从15:1提升到8:1；招聘ROI相较于领英合作前提升200%。

校招转化

成功达成了短期大规模校招的目标，顺利定向招聘到了海外硕博人才，其中QS前100的人才占比超过80%。

成本降低

合作6个月单人招聘成本相较猎头服务节省了50%，其中包括了Country Manager这类高级岗位。



如何使一名销售人员 快速成长为销售管理者

销售学习与发展解决方案：以 Sales 发展为 Head of Sales 的继任者计划为例

▶▶ 角色指引：使“员工学习”与“组织发展”目标紧密相关

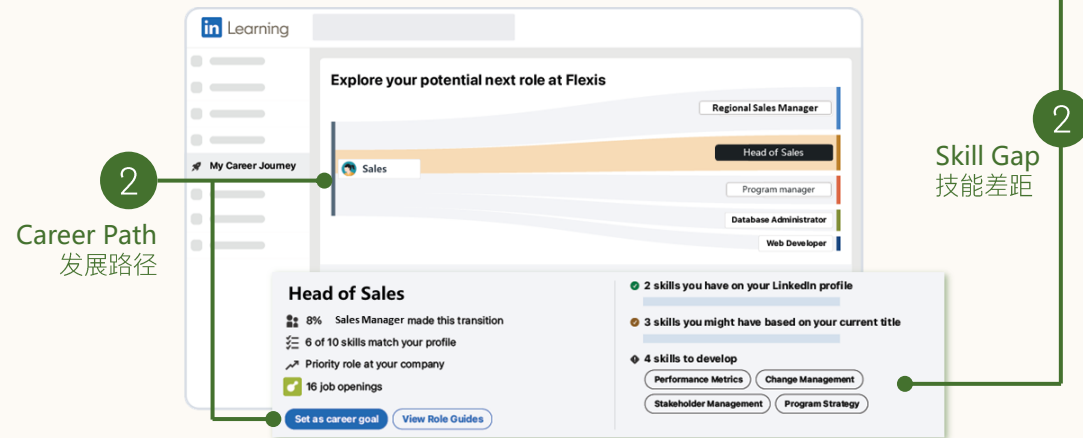
通过领英学习的角色设置、角色指引，让组织成为内部员工学习与发展的指南针，引导员工设立与组织业务需要相匹配的学习与发展规划。



1
Role Guide
角色指引

1 • 组织端：设置Head of Sales 的角色指引
通过领英学习Roles tab (Admin hub)，组织管理者明确Head of Sales的内部人才缺口、角色描述、关键技能。

2 • 员工端：探索从Sales向Head of Sales的发展路径
通过与自身高度匹配的角色指引了解组织内部机会，识别技能差距，有方向地设定个人发展目标明确学习计划。



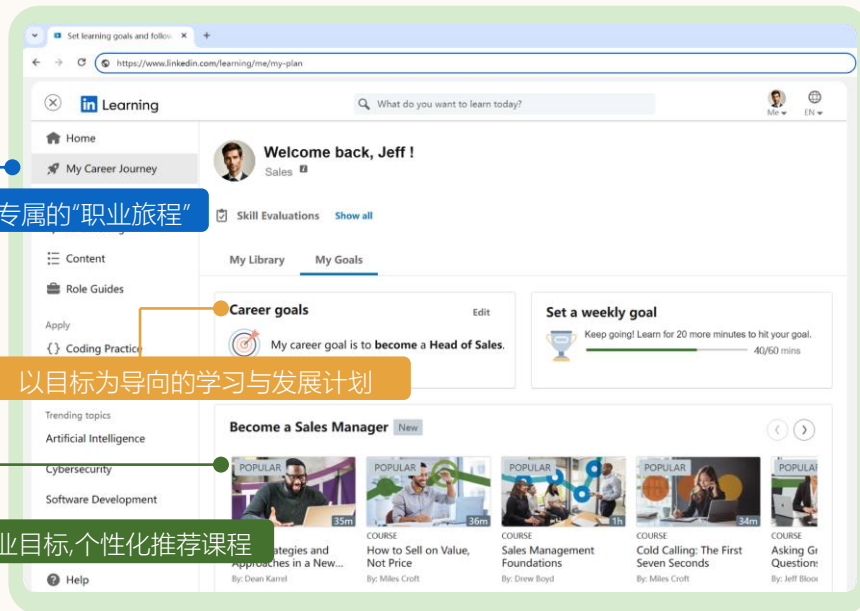
2
Career Path
发展路径

2
Skill Gap
技能差距

▶▶ 设立目标：从销售(Sales)到销售管理者(Head of Sales)的进阶计划

LinkedIn Learning – My Career Journey - My Goals 赋能员工设立学习与发展的新目标

以“Sales”到“Head of Sales”的内部角色晋升为例，在领英学习平台帮助员工设立清晰的销售职业发展道路，让员工在角色转换前可以科学评估技能差距（Skill Gap），进一步制定学习与发展规划来弥合差距，帮助员工在组织内部为新角色做好准备，更好地胜任新任务。



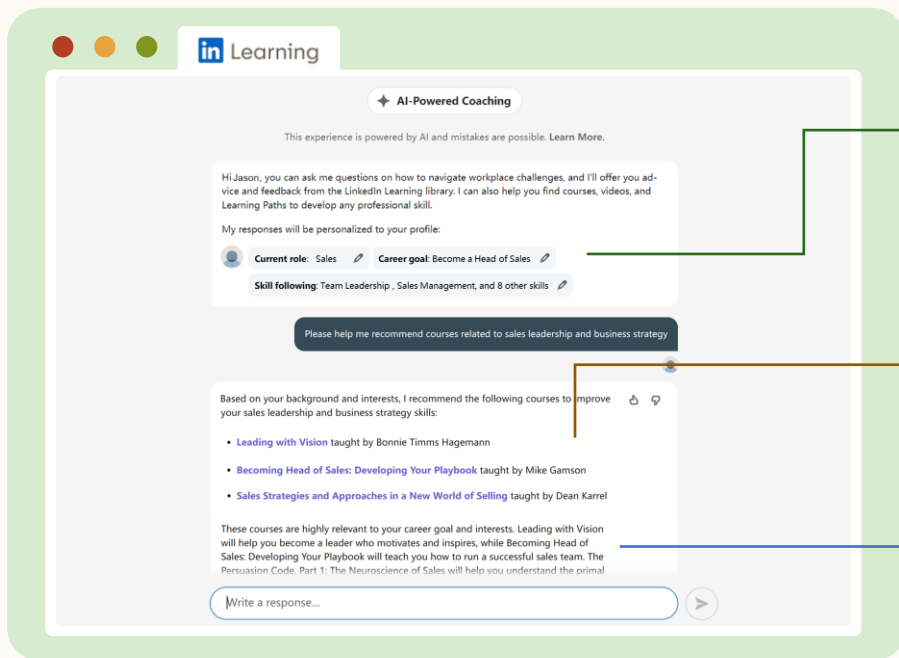
从Career Goals 开始您的角色转换计划

- 建立“职业目标”
明确以Head of Sales 作为员工发展新目标，确立新角色所需技能。
- 发现“技能差距”
根据个人职业目标和技能差距，确定自己所需的硬技能和软技能。
- 获得专属的“学习路径”推荐
系统推荐符合员工职业目标，并与组织目标保持一致的学习路径。

▶▶ 智能导师：AI Coaching 助力学员量身定制学习内容

AI智能导师（AI Coaching）基于学员的个性需求和职业现状，提供学习支持、咨询建议及课程推荐

运用AI Coaching分析学习者在LinkedIn上的个人资料、目标和兴趣，帮助学习者以更少的时间快速从领英20,000余门课程中精选所需的与销售管理者角色高度相关的课程进行学习。AI Coaching的3大价值：



1

建议：以Sales角色和职业目标为提示，给予精准建议

通过AI-driven的技能评估确定员工当前的能力水平和提升空间，为员工提供实时学习建议和职业发展答疑。

2

推荐：高度个性化、量身定制的 Sales 课程推荐

使用AI引擎，结合学习者设立的Head of sales的目标和学习偏好，推荐相关专业、相关行业的sales 硬技能及软技能等课程资源。

3

总结：高效概括课程的核心内容，并提炼专业洞察

应用生成式AI技术提取视频课程的关键信息，结合员工学习偏好和需求，提供学习总结及定制化的学习建议，指导学习者掌握Head of Sales所需技能。

课程推荐：从 Sales 到 Head of Sales 的热门课程推荐

覆盖全球最热门的Head of Sales技能需求，并可提供针对初学者和高阶用户的不同课程和学习路径。

Top 15 最受学习者欢迎的领英学习Head of Sales课程

- 1 [销售运营](#) Brian Frank
- 2 [客户服务策略](#) Brad Cleveland
- 3 [发展您的营销专业技能](#) Marta Dapena-Baron
- 4 [客户管理：维护关系](#) Miles Croft
- 5 [业务拓展基础](#) Robbie Kellman Baxter
- 6 [项目管理基础](#) Claudine Peet
- 7 [谈判技巧](#) Chris Croft
- 8 [现代管理的沟通技巧](#) Jean Marie DiGiovanna
- 9 [销售管理基础](#) Drew Boyd
- 10 [销售领导力：建立蓬勃发展的教练文化](#) Keith Rosen
- 11 [销售策略：如何有效地销售您的产品或服务](#) Shawn Casemore
- 12 [商业分析：销售数据](#) Madecraft and John David Ariansen
- 13 [团队协作基础](#) Chris Croft
- 14 [销售策略：借助AI和自动化提升销售](#) Miles Croft
- 15 [全球管理](#) Paula Caligiuri

软技能：

沟通、谈判、管理、领导力、战略、分析、团队协作、销售自动化、全球管理.....

硬技能：

销售、客户服务、客户关系管理、业务拓展、项目管理、市场营销.....



课程：销售运营 作者 [Brian Frank](#)

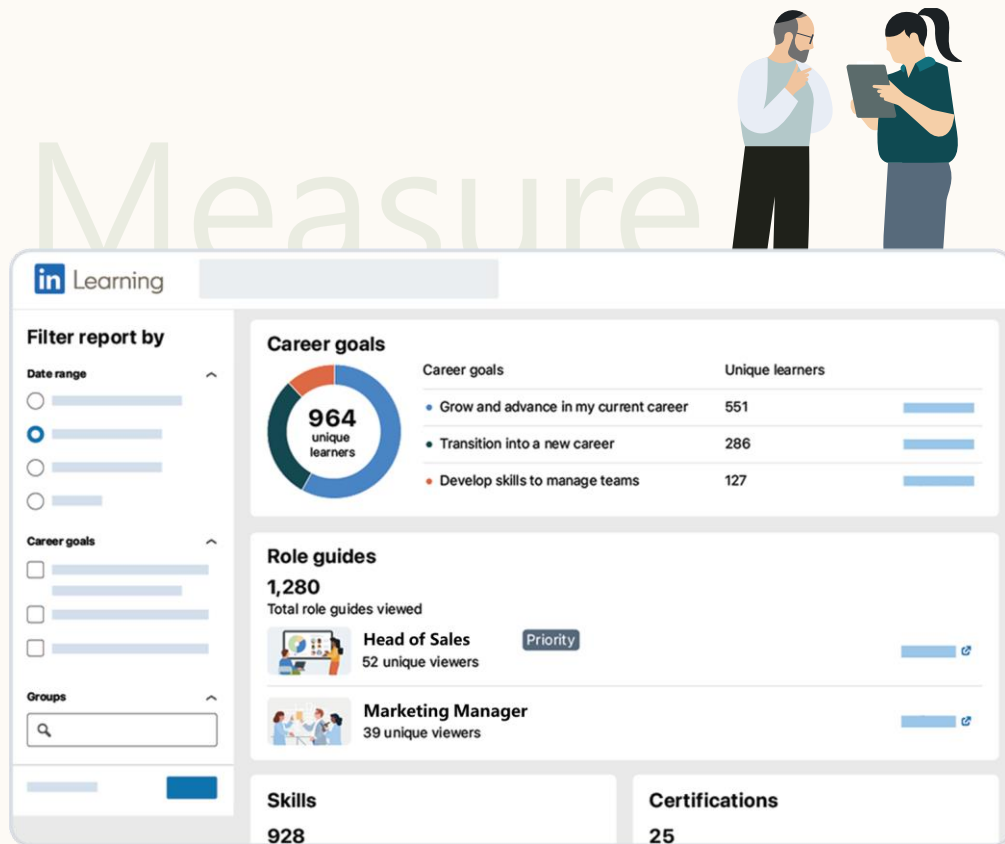


课程：客户服务策略 作者 [Brad Cleveland](#)



课程：商务拓展基础 作者 [Robbie Kellman Baxter](#)

►► 衡量评估：从“Career Insight”获得洞察提高学习参与度、支持职业发展



通过LinkedIn Learning Hub 的Career Insight 数据反馈：

获得关键洞察，帮助组织者关注Sales在继任者技能发展方面的优先事项，追踪弥合技能缺口的具体进展。

- 学习进展：员工的Sales 课程完成度、技能学习情况
- 职业目标：是否可实现对未来“销售管理者”的技能培养
- 改进指南：如何优化指标，提供更有效的角色指南
- 优化策略：运用技能发展洞察，指导组织学习策略

联系领英
获取全球化人才解决方案



05

企业案例



全球顶尖科技物联网企业： 借助领英方法论，深入全球化管理招聘

需求/挑战：提高国际招聘成果，有效管理海外 TA 团队

- 随着业务全球化发展，并基于 2024 年“技能为先、人工智能、雇主品牌塑造”的招聘主题，企业亟需目标市场本土销售、BD 等高级人才，提高国际招聘成果；
- 人才招聘（TA）团队散布在全球不同地区，需要有效监督总部的海外 TA 团队；
- 亟需制定吸引海外毕业生来华发展的策略。

解决方案：领英方法论与工具赋能企业获得超预期成果

• 数据洞察赋能

领英在 Recruiter 中引入了数据工具，允许 Center of Excellence (COE) 定期提取使用数据，赋能其管理。COE 因领英的数据洞察赋能，成功地影响了 TA 和业务团队，同时提升了自身在内部的掌控力和影响力。企业在领英工具使用率方面获得了较大增长，COE 成功赋能了企业海外人才招聘（TA）团队，帮助企业最大程度地利用 Recruiter 提升了销售人才的招聘成果。

• 方法论指导实践

该企业非常重视领英平台，充分信任领英的五步法等方法论，并积极付诸实践。领英会季度性进行跟进并指导其出海人才管理和招聘。每一步稳扎稳打，最终获得了超出预期的招聘成效，更使单次招聘成本显著降低。

物联网 | 10,000 人以上

目标 1: 提高国际招聘成效

目标 2: 统一高效管理全球 TA 团队

全球目标市场:

南美洲、亚洲、欧洲和北美洲

目标人才:

销售、业务发展 (BD)、销售负责人等高级人才

• 定期复盘跟踪

领英还通过 Key Customer Moment (KCM) 战略持续分享行业最佳实践，定期进行数据、价值等的复盘，确保 COE 团队了解最新的市场趋势，使企业能够将这些知识有效地应用到团队中。



职位浏览量
增加



主动发送的
InMail 数量激增



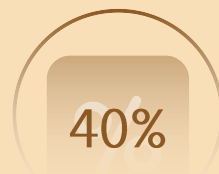
InMail 接受率
提高



InMail 接受率
提高



每次招聘的
成本



海外招聘中
直接来自领英比例



海外招聘中销售和
BD 所占比例

全球顶尖消费电子和智能制造公司：打通人才招聘与培养的全价值链，实现精准赋能及降本增效

需求/挑战：全球高科技人才紧缺，如何精准获取华人专业领域销售人才？

- 全球新业务发展使公司对高科技人才的需求越发紧迫，以“半导体、高端制造人才、雇主品牌、技能优先、效率”为目标，企业亟需招聘海外销售华人人才；
- 公司战略层更加关注成本和效率，将降低成本、提高效率作为主要目标之一；
- 除了人才全球化，品牌全球化也成为企业的战略之一。

解决方案：招聘和学习“组合拳”，赋能全价值链客户

• 匹配企业定制化的人才库

根据企业提供的重点海外华人人才需求画像，领英基于全球人才库和先进的工具，为企业提供了半导体、高端制造等领域且非常清晰细化的人才数据、规划、招聘和发展建议及支持。领英对高端人才的锁定能够细致到企业客户指定名称、指定区域、指定类型的研究团队成员。更有一些重点人才资源是企业日常接触不到的，这为企业有效扩大了高质量的人才资源池。

• 全球化渠道管理

由于领英的工具可以看到转化等数据，企业非常信任和依赖该功能，领英可以给到企业有效的行动指导建议，使其对标竞品公司，并为企业提供成功实践和管理模式，赋能企业以总部为中心管理全球渠道。

• 招聘&学习整体解决方案

该企业是采用领英全流程解决方案的首家中国企业。从招聘规划、人才培养到品牌建设，领英提供的整体人才解决方案远远超出产品范围和客户预期，能够有效地触达、识别、匹配全球人才。此外，企业非常注重员工技能培养，将领英的学习解决方案与员工技能相结合，赋能企业跨行业招聘资源型销售人才，并长期培养基于技能的高质量人才。领英与该企业共同探索和成长，展示最佳实践、提供专业建议，以数据和洞察力推动企业卓越运营。

• 高层联动赋能雇主品牌曝光

在企业的领英站内粉丝破百万之时，领英发布了官方宣传海报，双方都进行了转发传播，并在社交媒体上增强互动；不止于此，双方高层也进行了联动，这一举措为企业全球雇主品牌曝光和品牌声量的提升提供了有效助力。

高科技 | 10,000人以上

目标1: 降本增效

目标2: 全球化高科技人才招聘

目标3: 品牌全球化，雇主品牌传递

全球目标市场:

- 1) 亚太地区（主要是印度尼西亚、新加坡、马来西亚、泰国、印尼）；
- 2) 欧洲、中东和非洲地区（主要是德国、意大利）；

目标人才：
销售、销售负责人。



产品利用率
激增



通过 5000 万次目标职位印象，雇主品牌影响力增长



企业全球粉丝量



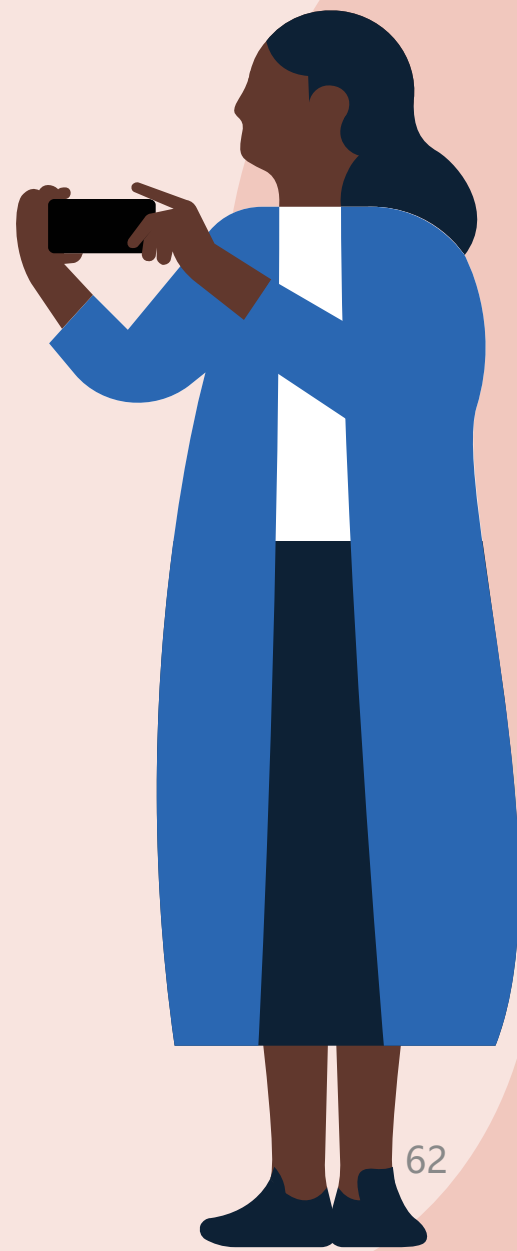
招聘结果



发布机构

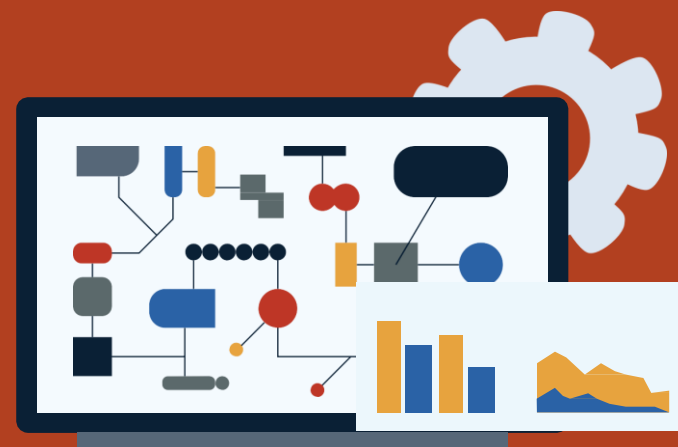
关于 **LinkedIn** 领英 人才解决方案

LinkedIn（领英）作为一家全球领先的职场社交平台，创建于 2003 年，总部位于美国森尼韦尔。领英的愿景是为全球 30 亿劳动力中的每一位创造经济机会。截止 2024 年 3 月，领英全球会员总数已超过 10 亿，覆盖 200 多个国家和地区。领英于 2014 年宣布进入中国，持续提供优质的本地化产品和服务。2023 年 5 月，领英调整在中国市场的战略重点，聚焦于帮助中国企业在海外的人才招聘、品牌营销和技能培训上，通过领英人才、营销和学习解决方案业务持续支持中国企业的全球化发展。



领英大数据洞察

领英大数据洞察(LinkedIn Talent Insights, LTI) , 基于全球10亿+人才数据库和领先人工智能技术, 助力企业实现更加高效、敏捷与智慧的人才战略决策, 帮助人力资源部门真正实现从“救火队员”到“战略伙伴”的转型!



收集数据



- 个人档案数据
- 公司主页数据
- 职位发布数据
- 公司和个人的行为数据



处理数据



- 数据标准化
- 数据推断
- 数据计算和整合



提炼洞察



- 提炼核心人才相关维度
- 数据可视化
- 支持关键人才决策

联系领英
获取全球化人才解决方案



优秀人才在哪里? 领英大数据洞察为你指明方向!

法律声明

领英《2024中企全球化销售人才报告》（下称“报告”）的知识产权以及衍生的任何相关权利均归北京领英信息技术有限公司（下称“领英”）所有。本报告仅供个人和公司通过领英官方渠道或领英授权的合作伙伴渠道（合称“领英授权渠道”）下载取得。未经领英的许可，任何个人或公司不得以商业化的目的引用报告中的内容，或将其取得的报告以其他区别于领英授权渠道的方式进行宣传、传播，或向公众和其他第三方提供报告的下载服务。就任何侵犯领英权利的行为，领英将追究其法律责任。本报告的内容仅供参考，领英不对任何因参考本报告内容而作出的商业决策的结果负责。



LinkedIn 领英 人才解决方案



了解更多，请关注领英 HR 精英汇

咨询热线：400-062-5229

联系邮箱：ChinaLTS@linkedin.com