8/21/2015 甄荣辉\_百度百科

新闻 网页 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 百科 文库

进入词条 搜索词条 棚 甄荣辉

1962年

首页 分类 特色百科 用户 权威合作 手机百科 个人中心

> 收藏 **2**31

# 甄荣辉

编辑

曾任贝恩国际策略顾问公司的董事总经理,他于1989年加入贝恩伦敦办事处,之后回到亚洲建立香港及北京 办事处,领导贝恩公司在中国的业务,成为在外资企业中颇负盛誉的市场策略专家。



# 百科有名

# 身打造顶级词条 企业人物尊贵专享

抢先申请

中文名 甄荣辉 出生日期 国 籍 中国 职 业

"前程无忧"总裁 民 族 汉族 毕业院校 香港大学

出生地 中国香港 主要成就 创办51job网站(前程无忧)

目录

- 1 个人概述
  - 经历
- 轶事
- 2 前程无忧
- 3 职业生涯
  - 怀鸿鹄志

- 很好的工作
- 抉择
- 人生志愿
- 语言考试
- 经理人
- 避短扬长
- 4 万富翁梦

### 5 个人荣誉

- 6 个人影响
  - 抓住机会
  - 新的机遇
- 7 人物评价



编辑

编辑



甄荣辉图册

相关人物



纠错

百度首页 登录 注册







1 个人概述

## 经历

1984年, 甄荣辉从香港大学硕士毕业, 后加入惠普香港公司, 工作 四年之后又留学法国,获法国INSEAD商学院工商管理硕士学位。



甄荣辉

## 轶事

在"无忧",公司搜集数据论证一个问题只有两天时间,做出一个决定就又要往前跑。他每天要处理很多问 题,如同"救火",挑战性很大。而让他兴奋的正是这种挑战。他认为风险越大,意味着机会越多,没有大输,就 不可能有大赢, 成败完全取决于自己的能力。

2 前程无忧

美国东部时间2004年9月29日早上10:58,中国互联网人才招聘服务网站51job(前程无忧)成功登陆美国 纳斯达克,开盘价为每存托股18.98美元,当天收市价为21.15美元,比发行价每股14美元上涨51%.前程无忧此 次共发行了604万股美国存托股(ADS),共筹得资金8453万美元......作为51job的创始人之一,首席执行长甄

#### 词条统计

浏览次数: 26490次 编辑次数: 17次 历史版本 最近更新: 2015-07-02 创建者: 共创科技



#### 百科消息:

- 处女座福利:"眼花缭乱"的集体艺术
- 改变你大学生活的机会来啦!
- 栖霞奇石馆,惊叹大自然的鬼斧神工

荣辉拥有公司30.6%的股份,是公司的第一大股东。"在国庆长假前的9月30日,国内各大媒体、网站纷纷报道了上述消息。

成功上市

随着前程无忧的成功上市,又一个十亿(人民币)级的富翁走进了人们视线。也许人们津津乐道的是富豪们的身价排名,或是艳羡于他们"一夜暴富"的传奇,但是,在故事中的主人公看来,"事实上,成功一点都不难!最难的是:想成功,但没有计划!如果你有一个5年或者10年的成功目标,而且能够周密地计划,坚定地执行,那么,因为计划,成功率还是很高的。"如果成功是能够被计划的,那么,出身于香港平民家庭的寒门"虎子"甄荣辉(1962年出生,属虎)依靠清晰的人生定位、严谨的职业发展路径计算、锲而不舍的努力与坚持,一步一步实现人生目标的创富故事将是可以被复制的……懵懂少年初识愁滋味无知贪玩的少年第一次经受了人生磨难,置之死地而后生的遭遇警醒了他内心深处的精英梦;洗澡排队、上厕所排队、做饭排队,香港平民的生存环境给他上了人生第一课:做任何事必须把握好时间与效率,看准了时机一定要毫不迟疑地冲上去。

3 职业生涯

编辑

少年时期的甄荣辉并没有显露出大器将成的先兆,反而以"懒"著称。

1962年甄荣辉出生在香港一个最普通的平民家庭。其父母是从广东"移居"到香港的,他和妈妈以及另外七八家20多口人"蜂居"在一套总面积不到80平米的公寓内,在这种高度拥挤状况下,做饭要排队,洗澡要排队,上厕所也要排队。做任何事必须要把握好时间与效率,这是家庭环境带给甄荣辉的重要一课。

炎热的夏天是最难过的。为了排队洗澡,他一放学就把洗漱用品准备好,然后每隔5分钟去洗澡间探查一次,一俟对方洗完走出房门,他一个箭步马上就冲了进去。生存的艰难,教育了一个十几岁的孩子,一定要抓住机会,看准了时机一定要毫不迟疑地冲上去。就从"抢"洗澡室开始,甄荣辉小小年纪便有了竞争意识。

因为父母都忙于打工挣钱养家,没有人顾及他的功课,于是那个时候的他每天回家把书包一扔就坐在沙发上看电视,然后看到很晚就去睡觉,尽可能地睡,一天睡16个小时。"我不是几天,几个月,而是几年的时间我都在跟自己说,哎呀,你怎么可以这么懒呢?每天到睡觉的时候我也会自责:'今天一天又什么活也没干!明天一定

甄荣辉 :,

云写时, 土百16500多利以作于权, 仅有 承愿总安吧, 四万吧的丁子天吐瓜尼」。如果不能念预科, 不能念大学, 对于他这样一个毫无背景的平民家庭的孩子而言, 前途是渺茫的。他第一次开始考虑前途问题, 告诉自己: 再苦再难一定要考上大学。"有一天我在烈日下排了很长很长的队去报名, 好不容易挤上去, 人家一看我的中学, 皱皱眉说不要。拿着报名表出来, 后面还有一大群人在排队。在太阳下烤得太久, 我都几乎有些中暑了, 但我还要打起精神去找下一所学校。我一边打着出租车找学校, 一边告诉自己, 如果过了这一关, 一定要努力读书。"人是需要一些难关才会成长的。经过这一次的打击, 甄荣辉的自我意识开始觉醒, 他仿佛变了一个人似的, 开始知道发奋努力了。最后, 他进入了一所位于偏远而荒凉的山上的预科学校。经过1979年到1981年两年预科的努力, 他以优异成绩考入了香港中文大学工程系。

怀鸿鹄志

分享

香港这个成熟的商业社会教育他,走工程师的路很稳定,但是不会有大 鲨鱼的大海,游得快就会赢,否则会被吃掉。为了获得更大的成功,他进入 长时期的磨难都是锻炼。不管是从小学、中学还是高中,甄荣辉和他的同代 争环境中,千军万马要挤一条踏向成功的独木桥。"所以,对于竞争来说,我 香港,甄荣辉接受的是英国精英教育的熏陶,一定要成为社会精英人士,爬 而走商业的路,就像在满布公司,成为一名顶级sales.成一直处于一种熙熙攘攘的竞就习惯了。"在英国统治下的比是爬上去了。香港这个成熟

的商业社会教给他的第一课,是让他对商业的重要性有了认识,他的创业意识小有所萌芽了。

## 很好的工作

1984年甄荣辉大学毕业时,大学组织了一次就业辅导,有来自IBM Sales的销售总监及香港电讯的总工程师来给学生讲课。那时他想:如果我要成功的话,20年后我会是他们中的哪一位?了解他们的工作及看过当场表现后,甄荣辉直觉上很想做Sales的工作。"走工程师的路肯定是很稳定,走商业的路,就好像在满布鲨鱼的大海,游得快就会赢,否则会被吃掉。"自信自己会游得快,向往有更大的成功,甄荣辉选择了挑战度高的商业工作,进入HP的Sales & Marketing部门,成为一名销售工程师。

HP的工作薪水不错而且稳定。他第一个月工资就是4900港元。甄荣辉似乎天生具有销售才干,三年后,他就成为公司的销售冠军。而到第四年,他每天只需工作不到两个小时,就可以完成业绩。"那个时候是蛮舒服的。因为你有一批大客户在你的手里面,你把他们伺候好了,这个客户其实是很难丢掉的。"那时他每天十点钟出去拜访客户,之后就没事了,但他不敢回家,怕回家老妈操心说别的冒险这么是回来,是不是给炒鱿鱼了?于

1 个人概述

1.1 经历

1.2 轶事

2 前程无忧

3 职业生涯

3.1 怀鸿鹄志

3.2 很好的工作

3.3 抉择

3.4 人生志愿

3.5 语言考试

3.6 经理人

3.7 避短扬长

录符

就跑到图书馆睡觉。

是他就去电影院看电影,一个礼拜看两三场电影,看到后来电影都没得

抉择

#### 人生志愿

当他决定离开HP时,他接受了平生第一次专访,正是在那次访问上,他第一次清晰表达了自己的人生愿望。"我记得是一份计算机周刊方面的杂志,他们到惠普来采访销售架构。后来发现我是销售冠军,结果我又去念书,他们就来采访我。他们问我的人生目标,我说我希望毕业20年以后成为一个企业高级管理人员。"那时,他是25岁。

### 语言考试

要去法国念书,必须会法语,可是甄荣辉当时没有任何法语基础,他又一次要挑战自己的极限了。他花了三个月来突击强化法语,但是在考试那天,他依然没有太多把握。不过,他发现法语考试主要是面试,由主考老师问几个问题,时间大约为15至20分钟。他担心自己的语言不过关,如果让老师放开问,自己听不懂再答不上来不就麻烦了!他事先准备好20多分钟的讲演内容。当面试老师提出第一个问题后,他就一口气地回答下去,一直回答了20分钟,根本没有给主考老师提问下一个问题的工夫。结果,他就这样通过了入学语言考试。

#### 经理人

"我要先在国外工作一段时间,看看国外公司是如何运作的。而有国外工作的经历,即使以后回香港也能对我的简历更有帮助。"在四个不同的工作意向中,他最后选择进入贝恩国际策略顾问公司英国办事处。

MBA毕业以后,甄荣辉面临着几种选择:一是回香港工作,二是留在国外工作,或者加入高科技企业,或者进入咨询管理公司。四个方向的工作他都有选择的机会,"我决定要先在国外工作一段时间,因为刚出来一年就回香港,没有机会看看国外是怎么运作的,对我的简历可能也不是很有帮助。而选择做咨询,是因为它比较新鲜,可以接触不同的事情,见识面广。"最后,他选择了贝恩国际策略顾问公司(Bain & Company),先在其英国办事处工作。

尽管选择进入贝恩公司,对他是反复权衡之后的理性选择,他很喜欢这份工作,但贝恩却给了他一个下马威。上班三天之后有一个项目汇报会,他参加了这个两小时的会议,却发现有70%的内容都听不懂。连会议都听不懂,还怎么开展工作?他给远在香港的妈妈打电话说可能很快要回香港了。在这次会议上的受"辱"经历给他以巨大的打击,他明白自己还得要拼命努力,就像当初考大学,当初学习法语一样,爱拼才能赢。

### 避短扬长

经过半年的磨合,他发现和其他英国同事相比,语言是自己的短处,而分析推理能力是自己的长处。于是,甄荣辉把工作重点放到了项目调查方面,收集了大量数据,进行调查分析,并从中找出许多从前别人没有看到的东西。最初,他的工作是咨询顾问,当他把事先经过大量调查分析后的资料提供给项目经理时,项目经理似乎惊呆了,因为很少有一个咨询顾问工作像他那样深入。慢慢地,所有贝恩英国公司的经理们都点名要求甄荣辉加入他们的队伍。正是由于这样苦干加巧干,当该年贝恩英国要裁员三分之一时,他一个华人却被保留下来。

在加入贝恩两年多后,甄荣辉顺利地从咨询顾问升到经理。1991年他被派驻香港建立办事处,业务发展迅速。很快,在他一手策划下,贝恩又在北京开设了办事处,他出任贝恩中国总裁。1994年,32岁的甄在加入贝恩4年半后,成为贝恩公司历史上最年轻的副总裁以及最年轻的合伙人之一。这在"不UP(提升)就OUT(离职)"、聪明人成堆的咨询公司实属难得。

甄荣辉\_百度百科

# 4 万富翁梦

8/21/2015

D 田初夕

做一个百万年薪的职业经理人,"薪水很高,职务也很稳定",但是永远不会成为有影响力的企业家。"中国未来**20**年高速发展的经济环境将造就一批百亿级的富豪",这一诱惑使得他不辞辛苦,屡次创业。

"作咨询顾问,每天接触到不同的客户,为不同的案子服务。今天你可能是被客户用直升机直接接到他们公司总部的楼顶上,你感受了大公司的豪华气派;明天你没准又要坐长途汽车在农村奔波,与泥土牛粪为伴。二者的巨大差异,让你深深感受到这个世界好像不公平。钱好像很重要,但是有些东西还不只是金钱带来的差异。然后你就会想,人生到底追求什么呢?"在成为年薪百万的财务自由人后,甄荣辉不再是那个为抢厕所而煞费苦心的少年小伙,不再是因为有钱能多吃一碗饭而高兴的大学生,不再是那个第一次拥有自己爱车而在雨中飙车的浪漫青年,他开始思考"人活着为什么"等哲学层面的问题,能够做一些更有社会影响力的事情,成为他的追求目标。

#### 经历的触动

在甄荣辉的记忆中,1995年的一段经历对他触动很大: "那时我正负责百威啤酒的项目,贝恩总部也过来了一个高级合伙人专门负责这个项目。我们陪着百威啤酒董事长August Busch在中国各地考察,贝恩的高级合伙人从来没来过中国,我全程陪同。有一天晚上,我们和老外在一起喝酒聊天,他们说在中国未来发展的二十年里面一定会出现十几位十亿美元家产的富翁。听到这句话,我心中'咯噔'一下,因为我以前没想过这个问题,但仔细一想觉得很有道理。香港在60年代到80年代的高速发展中,产生了十多个十亿美元的大富翁,大陆未来20年的高速发展难道不能产生新的富翁吗?你既然相信了在中国未来的20年会有几十个富豪出现,那你再想一想,自己还有机会排上吗?"在大陆经济快速发展的大潮中,香港人甄荣辉做起了"亿万富翁梦".对他而言,"这个出发点不是钱的问题,而是一种成就感。钱不一定就代表成就,但是在某种程度上还是反映了事业的成功,或者在市场上的影响力。"天上不会掉下馅饼,更不会掉下财富。要实现"亿万富翁"的理想,坐在办公室等待,或者安于做一个朝九晚五的打工族肯定是不可能的,必须要投资,要创立自己的企业。去管理顾问公司的人一般做了两三年就都想出来自己做事,甄荣辉最初其实也是有过创业的想法与尝试。早在1991年,他就投资做了一种用声音传递邮件的系统,后来他还投资做过磁性材料等等,两次创业均以失败告终,但也使他学到了不少东西,"创业需要很大的精力,你必须全职去做;同时,团队也很重要。"遭受过两次创业失败的打击,如果不敢再尝试,就此放弃,也就没有今天的前程无忧以及今天的甄荣辉了。从失败中总结出了一些经验与教训,1998年甄荣辉又开始尝试新的投资项目——人力资源服务。

# 5 个人荣誉

一个往往被看作骗子行业的招聘业务,恁是被他搞成了人人羡慕的高尚职业。利用最先进的互联网载体和报纸传播,把招聘业务做得风风火火。最终把公司带到了美国纳斯达克股市,成就又一个"新兴行业+个人英雄"的创业神话。

2012"中国最佳商业领袖奖"在沪揭晓

**2012**年全球经济复苏进程趋缓,主要经济体走势分化,但中国经济却依然在其轨道上坚定前行,对中国的优秀企业家而言,沉着应对经济结构的调整和增长模式的改变,实为立足之本。

在挑战与机遇面前,中国企业所代表的商业力量,将对改变世界起到至关重要的作用。2012年12月7日,由第一财经主办的第八届"中国最佳商业领袖奖"颁奖盛典于上海举行,招商银行执行董事、行长兼首席执行官马蔚华,前程无忧首席执行官甄荣辉等企业家分别获得2012年度最佳商业领袖奖、最佳中国经营者奖等奖项。

"中国经济的复活取决于企业家精神的复活。"上海东方传媒集团副总裁、第一财经传媒有限公司总经理、 《第一财经日报》总编辑秦朔表示,中国经济面临着国内市场许多产业产能过剩、外部需求下降、外延式高增长 结束等三重考验,因此需要企业家逆流而上的精神。

据了解,"中国最佳商业领袖奖"已成功举办八年,始终坚持公正、严谨的评选规则,在表彰个人卓越商业成就的同时,不断推动商业领导者再创辉煌业绩。本届"中国最佳商业领袖奖"的评选主题是"领导力·定",旨在表彰领导力之定力。定,并不是一成不变、消极避世,而是一种行动的力量,在不确定中求定心,而后蓄定力、练内功、谋转型,方能安邦定业。[1]

# 6 个人影响

编辑

编辑

### 抓住机会

互联网经济的兴起,给甄荣辉带来新的机会,风险投资成了最热的话题。甄荣辉想借此良机把网站作大,决定引入风险投资。他为前程无忧网设计了一个美好的前程:引入投资、上市、做成国际品牌。

1998年甄荣辉和他的创业伙伴成立了一家人力资源服务公司。

之所以选择这个领域,与他的一段经历分不开。1994年,当时任贝恩公司中国区总裁的甄荣辉需要招募新人,他先在一份英文媒体上刊登了招聘信息,但效果很差。后来,经北京同事指点,他选择了北京人爱看的一份当地媒体,结果反馈很好。但甄荣辉自己却感到当时报纸的印刷质量太差。当时香港的《南华早报》每周有多达200多页的招聘专版,人力资源市场十分活跃。但是,比香港人口还多的北京却没有这样一份专业的招聘纸媒体。他隐约找到了市场的需求空白。

到了1998年,大陆的人才交流市场日趋活跃,无论是用人单位还是求职者个人,他们迫切需要一个更专业的、定位于白领青年的招聘渠道。市场已经成熟!甄荣辉经人介绍,和《中国贸易报》合作,首先在北京推出了《中国贸易报。前程招聘专版》。北京《前程招聘专版》的推出,获得了很大成功,受到了企业以及求职者的普遍欢迎。受到北京市场的启发与鼓舞,甄荣辉和他的创业团队,开始在全国复制北京模式。五年多,在全国19个城市与当地媒体合作,推出了针对当地市场的《前程招聘专版》。

### 新的机遇

1999年, 互联网经济正在全球兴起, 网络给甄荣辉带来了新的机遇。

1999年1月,甄荣辉先在上海推出了career-post网站,当然内容只能算是《前程招聘专版》的电子版,是一些企业招聘信息的集纳。1999年底,互联网经济开始膨胀,风险投资成了最热的话题。甄荣辉想借此良机把网站作大,决定引入风险投资。他为自己设计了一个美好的梦想:引入投资、上市、做成国际品牌。网站也因此易名为无忧工作网。无忧工作网的赢利模式十分符合中国国情,也受到国外风险投资者的青睐,很快,在2000年2月,一笔金额为1400万美元的投资进入了甄荣辉的创业公司。

2000年以前,甄荣辉在前程无忧的角色还只是一个"天使投资人",不参与具体的经营管理。等到2000年1400万美元的风险投资进入后,公司发展需要他全力以赴地投入,这时,他再次面临着人生的选择:是继续做一个百万美金年薪的打工皇帝,还是放弃眼前的舒适去做一个前途未卜的小公司的CEO,领取6万美元的年薪?此时,甄荣辉已经37岁,在贝思干了11年,如果继续待下去,"薪水很高,职务也很稳定",但"那时就有些怕,觉得可能再干20年还是这样".同时,互联网的起飞让他看到挑战背后的巨大机会:"在互联网业,即使你去年做得成功,过了一个年头必须重新洗牌。这种充满刺激的感觉很过瘾。可以赢得很大,也可以输得很大,完全看自己的机遇与功力。"2000年4月,甄荣辉经过慎重考虑,决定离开贝恩,出任前程无忧CEO.做中国人的GE公司也许你看不清路,但你能看得见那里有一座山,那就是你的目标。我一直相信人才服务这块业务有前景,我相信我们有一天是能做到10亿美元的;我希望有一天,前程能像GE公司那样成为行业典范,影响更多的中国企业乃至跨国企业。

甄荣辉认为他的成功"一半是运气,一半是努力".一直有好运气的甄这次也不例外。

2000年2月,前程无忧的1400万美元风险投资到位,而到了2000年4月,网络经济的泡沫开始破灭,很多创业网站不能再在投资市场上拿到钱了。而有了这笔投资,前程无忧却获得一个空间去慢慢成长。"有了这几年的时间给我们成长,我们可以把我们的规模做大,把我们的管理做好,把我们的市场地位巩固。"中国的人才市场正处在发育阶段,机会无限,前程无忧得以随着中国人才市场的成熟而成长,在甄荣辉看来,"这是非常幸运、非常快意的事".前程无忧的发展,其实并非一帆风顺,也有过十分艰难的时候。2000年、2001年网络泡沫破灭,全球经济放缓,9.11事件后众多跨国企业招聘计划冻结,2003年又遇到SARS事件,形势似乎从来不是一片光明。在最艰难的时候,甄荣辉有没有过后悔,有没有想过放弃?

"我们知道人才服务这一块肯定是值得做的,即使最早在北京的东花市小学起步的时候我们也看得见。香港《南华早报》的招聘周刊有200多页,我们的《前程招聘专版》到现在还没有发展到200多页。所以,我知道成功的机会肯定是有的,而且这个机会只有在中国才能找到。日本的人才网站每年几十个亿美元的营业收入,我相信我们有一天是能做十亿美元的。但是你说是哪一天呢,我也说不出来。你说到底有多长时间呢,你到底要做多少东西才能得到呢,这个可能是摸着石头过河。但是信心我是一直有的。"甄荣辉从来没有怀疑过自己的选择。

# 7 人物评价

编辑

从1999年到2002年的三年间,前程无忧营业收入就增长了25倍。到2002年,整个财年度实现盈利,销售收入约2000万美元,2003年销售收入为3544万美元,增长77%.2004年前三季度销售收入为4386万美元,较去年同期增长80%."我们不断加快速度开设办事处,现在已在全国20个城市开设有分公司或办事处;我们又不断开发新产品,为客户提供招聘猎头、培训测评和人事外包等十多项专业的人力资源服务......我们的产品线很长,服务

很深入,和客户的联系紧密。这就是我们的竞争优势。"四年前甄荣辉放弃贝恩的百万年薪而出任前程无忧6万年薪的CEO时,他的计划是将51JOB运作上市,但这只是一个开始,他心中还有一个更宏伟的梦想——要做一间中国人的GE公司。在甄荣辉理想中,"当企业成为一个行业或企业群里的典范,它的影响力可以超过它规模的数倍甚至数十倍。譬如GE公司,它的影响力是全球的,经营GE不再是经营一个企业那么简单,它在经营企业人的思想,它在与世人分享领先的管理经验。现在,前程无忧还很小,但我希望有一天,前程能像GE公司那样成为行业典范,影响更多的中国企业乃至跨国企业。"这不是一个5年10年的工程,20年够不够呢?"在我退休之前,我希望能够实现这个愿望。"甄荣辉又开始了一个新的人生计划!

## 参考资料

1. 2012"中国最佳商业领袖奖"在沪揭晓 . 中金在线-财经人物 [引用日期2012-12-10] .

词条标签: 经济人物, 人物

新手上路		我有疑问			投诉建议	
成长任务	编辑入门	常见问题	我要提问		举报不良信息	未通过词条申诉
编辑规则	百科术语	参加讨论	意见反馈		投诉侵权信息	封禁查询与解封

© 2015 Baidu 使用百度前必读 | 百科协议 | 百度百科合作平台