Get in touch at
www.ccjk.com/contact
如何挖掘优秀的全职与兼职译员
1、 如何从其他翻译公司获取资源：翻译公司内部人员多为有经验的专业翻译人员，潜力大，资历高，需重点挖掘。首先可以在说明业务
后让翻译公司推荐合适的译员，并发送其公司的网址链接，公司简介以及译员的简历等。其次，咨询翻译公司具体工作流程以及如何保证质
量等问题，包括是否会将译稿编辑或者校对以及是否会给出质量承诺等。
再次，可询问公司是否愿意接受试译，能接受最好，不能接受也可从公司简介及译员简历来衡量其实力，若资质可以，可以先交付一些较小
的项目给翻译公司指定的译员，通过合作后再次审核翻译质量，确定是否有继续合作的潜质。
2、 确定工作范围：收集所有与中文相关的所有语种资源，包括小语种与中文互译以及中英互译。在储备英语资源时，细分到通讯，物流
和财经专业。不同的译员分配不同的测试稿，经过测试合格的译员可进行储备。
同时，制定统一的译员简历申请表，表格中附有译员所期望的价格以及译员是否会使用CAT工具等。制定统一简历可方便公司sales在
开发客户时为客户提供统一规范的简历，这样也显现出公司的严谨与规范，同时也能免去RM整理简历之苦。
3、 充分利用公司已创建的招聘平台，扩大搜索力度，根据不同的语种，不同的专业领域以及各语种不同的需求拟建招聘广告，同时将访
问量大以及反馈较多的网址做好记录，可为日后的招聘起指导作用。此外，可在原有的招聘平台上创建新的平台，拓展新的渠道。例如，可
以平时多积累一些与翻译相关的招聘网站以及论坛等，拓宽渠道。
因处在长沙分公司，应利用好内陆地区翻译报价相对于沿海较低的这一优势，争取到更多的长沙翻译公司译员或其他高校在读研究生兼职译
员。对于有经验的译员注意引入和利用，而对于高校翻硕类的人才可以多加培养。而对于翻译公司可以加强搜索，建立良好关系；而对于在
校学生除在高校论坛上发布招聘广告外也可采取贴招聘海报以及发传单等方式。
4、 所有潜在兼职译员尽量争取发测试稿，不过也不过分纠结于测试稿，可通过小项目的合作来测评跟踪。对于翻译公司和译员的报价应
沉稳对待，价低者不一定质量低，而价高者也不一定保证质量，务必从多方面衡量。
5、 在挖掘出的优秀兼职人员中可以由小项目开始合作，然后对其进行定期跟踪与质量反馈，通过多次合作来判定译员的稳定性与实用性，
对于质量稳定，反应速度快的译员最终争取发展为公司的全职翻译人员，经过此方法可缩减公司对全职人员的培养时间，达到资源的优化。。
综上所述，此文主要讨论了如何挖掘优秀的全职译员和兼职译员，首先是要拓宽渠道，尽量获得多的资源，再从资源中审核筛选合适的人选，
在合作中加以跟进测评并建立长期合作关系，最终扩充资源储备库，为公司项目提供有力的资源保障。