

恒丰银行青岛分行社会招聘岗位汇总表

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
1	青岛分行	公司金融部产品经理岗	专业类	3	青岛	1. 根据总、分行发展战略和业务规划，制定相关配套区域和行业的业务规划、年度工作计划和阶段性目标并督导实施； 2. 负责公司金融产品推动；牵头对公客户综合金融解决方案的制定与实施；3. 负责组织、推动分行集团客户的管理及开发；负责牵头组织集团客户营销及服务；负责跨区域集团客户关联关系初审与上报；负责评估和分析分行集团客户经营管理情况等； 4. 负责搭建分行战略客户营销服务体系并组织实施；聚焦重点区域和行业明确客户白名单，“一户一策”制定综合金融解决方案；负责总行级战略客户的营销推动；组织推广总、分行级战略客户的产品模式及服务案例； 5. 对接辖内新旧动能、乡村振兴、经略海洋等战略发展机遇，组织经营单位对重点领域重大项目储备客户进行营销； 6. 组织公司金融条线信息统计、数据分析等。	(1) 全日制大学（含）以上或硕士学位（含）以上学历； (2) 40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (3) 具有较强的人际沟通能力，团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强； (4) 熟练使用EXCEL、PPT等办公软件，具备较强的文字综合能力者优先。
2	青岛分行	支行业务部负责人	管理类	1	青岛平度	(1) 负责对客户的各项授信、贷款、贸易融资、票据、投资银行、担保、类信贷等业务进行授信前尽职调查、撰写调查报告，实行贷后检查、存续期管理、监督信贷资金的收回； (2) 积极调查市场，主动接触客户，通过不断密切的合作关系，提高已有客户在分行的综合收益，并通过各种合规途径挖掘新客户； (3) 在选择优良客户、及时准确把握市场动态和客户经营情况变化的基础上，及时发现风险并采取有效措施化解风险； (4) 推进新的金融产品和服务项目，积极为客户办理代收代付、票据解付、信息咨询、财务顾问、资信调查、中介服务等中间业务。	(1) 全日制大学本科（含）以上或硕士学位（含）以上（银行从业10年以上者，可放宽至大学本科（含）以上）； (2) 45周岁（含）以下； (3) 具有相关岗位工作年限3年（含）以上； (4) 熟悉商业银行公司业务操作；熟悉当地市场，具有丰富的客户资源； (5) 具备较强的营销意识，具备广泛的政府机关、事业单位资源关系和较强的营销能力者优先考虑； (6) 通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷) 优先； (7) 如有能对分行产生重大贡献的业务资源，以上条件可适当放宽。
3	临沂分行	营销团队负责人	销售类	2	临沂	(1) 对分行业务的营销工作进行有效管理，确定及调整团队营销策略，组织推动各项营销工作的落地； (2) 积极调查市场，主动接触客户，通过不断密切的合作关系，提高已有客户在分行的综合收益，并通过各种合规途径挖掘新客户； (3) 在选择优良客户、及时准确把握市场动态和客户经营情况变化的基础上，及时发现风险并采取有效措施化解风险； (4) 带领团队完成分行下达的各项业务指标。	(1) 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上； (2) 45周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (3) 熟悉银行业务、企业财务和相关经济政策，拥有较丰富的客户资源，有较强的市场开发维护能力、公关能力和客户评价能力； (4) 具备较强的营销意识、团队管理及协调能力，业绩表现良好； (5) 通过银行业从业人员职业资格考试(公司信贷或个人理财或个人贷款) 优先； (6) 如有能对分行产生重大贡献的业务资源，以上条件可适当放宽。
4	临沂分行	公司金融部业务推动岗	专业类	1	临沂	(1) 制定专项营销活动方案、专项资源配置方案，并组织实施； (2) 负责营销宣传活动的策划和推广，拓展多样化营销渠道； (3) 进行授信白名单客户组织申报； (4) 客户商机梳理、推送与后督评价管理； (5) 负责有效基础客户的考核管理； (6) 完成有效基础客户的KPI考核工作，并完成客群情况分析； (7) 负责营销秩序管理，制定完善业务边界及合作管理规范，协调经营机构客户营销分工及合作； (8) 负责收集CRM系统完善需求，配合系统优化和建设。	(1) 全日制大学（含）以上或硕士学位（含）以上学历； (2) 40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上； (3) 具有较强的人际沟通能力，团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强； (4) 熟练使用EXCEL、PPT等办公软件，具备较强的文字综合能力者优先。

备注：年龄、工作年限、学历等计算时间为报名截止时间。