**：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **岗位** | **人数** | **岗位职责** | **任职要求** |
| 团队长 | 若干 | 1.全面落实总分行大公司业务的战略发展要求，及时做好目标分解，并对目标完成情况做好跟踪管理；  2.组织策划营销活动，做好活动管理、客户维系及批量获客工作; 带领团队积极开展营销活动，提升团队营销人员的外拓能力，做大客户基础，激发队活力确保完成团队目标；  3.根据总分行要求，开展团队成员的考核、培训、评估等日常管理工作；  4.根据行内要求，在业务开展过程中做好资源配置，确保资源效益最大化；  5.及时传达并落实总分行大公司条线业务产品和营销方案，实时掌握产品或服务的市场反映，并及时向总分行反映存在问题和客户的真实需求，提供产品、服务、流程、营销方案等方面的完善建议。  6.密切关注客户本外币等各类业务需求，组织团队挖掘潜在客户，切实做好客户维护；  7.严格落实授信风险防范工作，将不良控制在目标范围内；  8.主动及时收集市场信息和同业信息，为总分行提供研判依据；  9.领导交办的其他事项。 | 1.专业和学历：金融、经济、企业管理、人力资源管理等专业，大学本科及以上学历，且全日制为大专及以上学历。  2.工作经验：3年以上银行营销类或金融行业相关工作经验。  3.知识技能：孰悉国家的经济、金融方针政策和法律法规，熟悉公司业务，掌握培训、绩效、激励等人力资源相关知识，了解银行风控机制，熟悉业务资源配置。  4.能力要求：具备较强的组织协调能力、分析判断能力，同时具备良好的责任心和团队意识，有敏锐的市场洞察力。  5.有资源储备的优先考虑。 |
| 公司客户经理 | 若干 | 1.根据我行大公司业务政策和营销方案，寻找目标客户，开展营销工作，为客户提供满意的金融服务，有效完成任务指标；  2.密切关注、分析客户需求，制定目标客户拓展计划，有效发掘潜在客户、维护存量客户；  3.准确掌握我行各类公司业务产品和服务方案，积极向客户营销我行各类产品，做好中间业务拓展工作，及时帮助客户了解我行产品信息并协助客户办理业务，努力提升客户体验，为客户提供专业的产品咨询服务，不断提高分管客户在我行的贡献度和资产质量，为客户提供公司金融服务的解决方案，在市场中树立并维护我行品牌形象；  4.负责做好客户日常管理工作，并负责授信业务的到期管理；  5.负责信贷业务相关流程并控制业务风险，负责职责范围内的贷前尽调和授信申报工作，与客户保持密切联系，做好预警信号管理；  6.领导交办的其他事项。 | 1. 专业和学历：经济、金融、市场、管理等相关专业，大学本科及以上学历，且全日制为大专及以上学历；  2. 知识技能：了解国家的经济、金融方针政策和法律法规；熟悉银行业务；熟练操作计算机；具备良好的语言表达能力；  3. 能力要求：具备一定的学习能力、沟通能力和分析判断能力，有良好的抗压能力和营销意识，同时具备良好的进取心、责任心和团队意识；  4. 有客户资源的优先考虑。 |