**附件1：**

1. **东峰锑业常务副总经理-岗位说明书**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称** | 东峰锑业股份有限公司 | **编制时间** | 2019年8月 |
| **职位名称** | 常务副总经理 | **职级关系** | **直接上级** | 总经理 |
| **部 门** | 总经办 | **直接下级** | 分管单位或部门负责人 |
| **岗位定员** | 1 | **职 级** | 行政级 |
| **晋升方向** | 总经理 | **薪资参考** | 年薪40-60万 |
| **任职资格** |
| 一、男性，48岁及以下，企业管理、经营管理或有色金属冶炼等相关专业毕业，大专及以上学历。二、从事有色金属企业经营管理10年以上中高管实战工作经验，具备矿山、选厂、冶炼及有色金属内外销等全面统筹管理和组织协调能力。 三、熟悉现代企业管理，具备履行岗位职责所必需的专业知识和能力，具备较强企业经营管理、财务管理知识，具备企业战略规划、企业上市理论及实战操作经验。 四、遵纪守法，品行端正，诚信廉洁，勤奋敬业，团结合作，作风严谨，具有强烈的事业心、责任感和良好的职业素养。 五、具有良好的心理素质和抗压能力，身体健康、精力充沛。 |
| **工作职责** |
| 一、在公司总经理的领导下，协助总经理全面开展东峰锑业本部统筹管理工作；在总经理的授权下，负责东峰锑业各生产单位、职能部门及下属企业的统筹协调工作；二、负责开展东峰锑业中长期战略规划管理工作，负责建立企业战略规划策略、方案和工作程序，对各生产单位年度重点工作进行指导监督；三、全面梳理公司内控制度管理体系，指导并负责梳理和建立健全公司人、财、物等各方面的管理流程；审定公司的基本管理制度，具体规章、奖罚条例，规范内部管理。四、主持公司的基本团队建设和日常的行政管理工作，指导公司中高管团队建设工作，协助总经理定期或不定期开展中高管团队月度或季度述职谈话工作；五、合理协调和配置公司内部资源，对公司生产经营、产品销售进行监控，保证公司年度目标的实现；六、对公司生产经营中遇到的重大问题在授权范围内进行决策，授权范围外积极反馈、跟踪；七、协助总经理做好对外公共关系的协调，树立良好的企业形象；在企业文化、组织创新、人才开发、业务拓展、对外合作等企业发展的关键领域实行战略管理；八、协助财务系统开展公司IPO上市辅导、上市准备等亟需解决的内外部协调工作；九、充分收集公司与成果有关的数据、事例进行分析，提出解决问题的可行性措施并向总经理汇报；十、召集、主持月度、季度及年度经营分析会、专题会议等，传达决策、总结工作，听取各分管副职、生产单位及职能部门的汇报，进行内部关系协调；十一、完成总经理交办的其它临时性工作。 |

**二、东峰锑业营销总监-岗位说明书**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **公司名称** | 东峰锑业股份有限公司 | **编制时间** | 2019年8月 |
| **职位名称** | 营销总监 | **职级关系** | **直接上级** | 总经理 |
| **部 门** | 总经办 | **直接下级** | 营销部经理 |
| **岗位定员** | 1 | **职 级** | 行政级 |
| **晋升方向** | 副总经理 | **薪资参考** | 年薪30-50万 |
| **任职资格** |
| 一、男性，45岁及以下，市场营销、经营管理或冶金冶炼等相关专业毕业，大专及以上学历；二、有从事有色金属采购销售或经营管理10年以上中高管实战工作经验，有较强的经营管理和组织协调能力；三、熟悉有色金属矿石原料、辅料等采购及销售相关行业知识，对有色金属国内外市场行情有一定分析能力。四、具备锑或其他有色金属系列原料采销过程中的市场成本与价格核算，报表分析，具备对营销团队的管控、协调及组织能力；五、拥有良好的分析、判断及系统解决营销管理问题的能力，有较强的沟通、学习等方面的个人管理能力。 |
| **工作职责** |
| 一、在公司总经理的领导下，协助总经理开展东峰锑业营销统筹管理工作，主要负责东峰本部辅料采购、自产锑锭销售、外购原料加工锑锭的销售工作；二、负责主持东峰锑业年度、中长期营销战略规划的编制、讨论及执行工作；三、组织实施东峰锑业本部的年度辅料采购及锑系列产品销售统筹计划工作，带队努力完成月度或季度团队分解采销任务；四、认真完成好东峰锑业本部锑冶炼辅料采购、质量、成本、利润等各项采销指标管控工作，在保证辅料及销售产品质量的前提下，根据市场行情、库存等情况，适时采购、适时销售，以保证公司经营工作效率及效益利润最大化；五、定期或不定期对锑原料的采销市场行情进行判断分析，精准把控锑系列产品采销市场价格走势；不断通过各种渠道和方式开拓原辅料供应商，对供应商进行充分评估，建立有效的原辅料采购供应商渠道及锑品销售客户关系网络；六、全面负责营销团队的定员、定编、考核等团队建设管理工作，建立健全东峰锑业营销团队管理、采购及销售等管理制度或流程；七、建立健全东峰锑业原辅料供应商样品管理、物流管理等内务规章制度，并保证有效监督执行；八、完成公司及总经理指派下达的临时性工作任务。 |