

渤海银行贵阳分行（筹）招聘职位明细表

部门	招聘职位	职位描述	任职条件
公司金融部	产品销售经理/经理助理/主任	<ul style="list-style-type: none"> 负责识别市场产品需求，发现新产品的商业机会 负责当地的产品营销，对客户部门提供销售支持 负责销售及制定有效的金融解决方案 负责使用咨询性销售方法及广泛的推销渠道，实现产品销售目标 负责与营运、市场营销、产品管理及其它技术团队密切合作，确保提供全程优质服务 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科或以上学历 金融、经济、管理相关专业 具有广泛而良好的金融产品知识与经验；具备良好的计算机使用能力，熟练使用办公软件 6年/5年/4年以上批发银行工作经验，其中2年以上咨询销售工作经验；具备客户关系管理相关工作经验者优先 具有良好的沟通、协调能力
公司业务部	总经理/副总经理/总经理助理	<ul style="list-style-type: none"> 负责分行辖内批发银行业务的营销和拓展 负责营销本地区政府机构、行政事业单位及军队等无贷客户的金融业务 负责发起开发设计新产品，营销集团客户、大中型企业的资产、负债和中间业务 负责对集团客户、大中型企业的贷款发放和贷后管理 负责开展对零售业务、金融机构业务的联动营销与交叉营销 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科或以上学历 金融、经济、管理相关专业 具有广泛而良好的产品知识与经验；具备良好的计算机使用能力，熟练使用办公软件 8年/7年/6年以上客户关系管理工作经验；具有广泛客户资源 具有良好的沟通、协调能力
	公司业务客户经理	<ul style="list-style-type: none"> 负责有效管理客户关系，完成预算指标 与产品部门与金融市场部紧密合作，提供切合客户需要的金融服务方案 凭借与目标客户的关系，在银行的其他业务领域（即供应链融资、环球市场、证券服务等领域）中推动/发展相关业务机遇 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科或以上学历 金融、经济、管理相关专业 熟悉银行销售和服务的流程、制度和运作；具备良好的计算机使用能力，熟练使用办公软件 4年以上客户关系管理工作经验；具有英文书写和口语能力者，同等条件优先录用 具有良好的沟通、协调能力
交易银行部	投资银行经理	<ul style="list-style-type: none"> 负责实施投资银行业务市场调研、产品营销策划、产品宣传推广及本行主承债券的发行（即市场销售）工作等 负责对投资银行业务重点客户的开发与管理，维护战略性重点客户群以及战略合作项目 负责对投资银行业务重点行业、重点客户、重点产品，组织推广实施并予以跟踪监控 负责对需要投资银行部审批、审查或处理的具体投资银行业务，组织项目的尽职调查、质量控制、产品定价和材料制作，风险控制，出具方案、建议、意见等工作 负责处理所具体负责业务的风险控制，有效防范经营风险 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科及以上学历 金融、经济、市场营销、财务管理等相关专业优先 熟悉国家经济、金融、投资银行业务政策以及银行销售和服务的制度、流程和运作，具有广泛而良好的产品知识与经验 具有2年以上的本专业银行业务从业经验 具有较强的市场分析能力、逻辑能力以及组织、沟通、协调能力
同业业务营销中心	同业业务客户经理	<ul style="list-style-type: none"> 根据总行同业负债业务属地管理要求，组织分行负债来源，控制负债成本 负责落实外部监管机构及总分行关于同业业务的相关管理要求，组织开展同业相关业务，不得出现违规行为 负责分行属地银行及非银行金融机构客户的营销和维护，提高同业对我行的授信额度 负责分行属地银行及非银行金融机构客户的授信调查 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科及以上学历 金融、经济专业优先 熟悉国家经济、金融方针政策，人行及监管机构对同业业务的要求，以及本行相关业务的制度要求；熟悉相关业务产品知识和操作流程 具有2年以上同业业务经验 具有较广泛的同业关系；具有较强的组织协调能力；具有同业业务开发经验，无违规记录

部门	招聘职位	职位描述	任职条件
普惠金融事业部	产品销售经理/经理助理	<ul style="list-style-type: none"> 配合总行产品部门要求，开展相关产品属地化实施和优化 负责中小企业产品和服务的品牌推广、市场策划、营销指导、培训推广和绩效考核 负责相关产品规范运作和各类风险检查监督 根据关键客户需求设计产品营销解决方案，支持客户经理进行产品销售，并跟踪业务发展，提供专业服务 负责采集分行所在地中小企业对本行金融产品的意见和创新需求，经营管理中的遇到的新情况、新问题，并提出改进建议向总行中小企业贷款中心反馈 负责分行中小企业业务考核评价、分析统计 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科及以上学历；有工商管理硕士学位者优先 金融、管理、市场营销、财务等相关专业 熟悉企业交易、现金管理、贸易融资及信贷等业务；拥有银行业产品管理或销售经验；掌握商业银行产品的相关知识；了解中小企业业务和客户需求，具有敏锐的商业触觉和远见；熟悉法律法规和银行业条例 具有6年/5年以上银行工作经验，具有良好的业绩记录，工作卓有成效，并勇于创新 具备良好的沟通能力、文字表达能力和项目管理技巧，富有团队合作精神
消费金融中心	营销管理经理/经理助理	<ul style="list-style-type: none"> 与分行消费金融产品经理/主任/助理岗位人员共同承接并完成总行下达的消费金融业务营销指标 负责分行消费金融业务营销策划、方案落地、组织培训和实施推动工作，对营销工作进行督导和后评价 负责分行消费金融客户经理队伍建设工作及消费金融客户经理（含助理）持证上岗资格管理，承接分行消费金融客户经理队伍建设指标，负责消费金融客户经理绩效考核管理 承接、有效传达并落实监管部门、总行及分行相关政策、规章制度 根据监管部门及总行相关政策制定消费金融业务实施细则，监督实施，并定期开展自查和配合内外部各级机构的消费金融检查工作 与消费金融产品管理人员共同完成本行消费金融业务发展分析并形成相关报告 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科及以上学历 金融、经济、营销类专业优先 熟悉消费金融业务产品和流程，熟悉和掌握监管政策以及同行相关产品的营销现状 具有6年/5年以上零售银行从业经验，至少5/3年以上实际从事消费金融业务销售工作和带领销售团队工作的管理经验 具有良好的组织管理思路、协调沟通能力以及较强的文字功底；能够运用科学计量的方法实施销售团队和消费金融业务的绩效考核管理
业务营运部	账户业务审核主任	<ul style="list-style-type: none"> 各类单位结算账户开立、变更、撤销等业务的真实性、完整性、合规性审核与启用操作，企业网银开户业务的资料审核与启用操作；验印系统内、外部账户预留印鉴的建库、变更及撤销的复核操作；潜在客户号的生成与反馈，单位客户账户、企业网上银行的信息补录复核工作；受理相关部门的申请资料，并按要求调整客户经理归属（含单位和批量个人）的复核 负责单位客户印鉴建库、变更的复核，保管分行留存的预留印鉴卡 负责在人行账户管理信息系统、统一监管平台、RCFE\RCPIMS系统报送账户信息的审核 根据有权机构和行内部门指令，办理单位结算账户、保证金户的查询、冻结、解冻业务的复核 对账户业务传票、账户档案进行整理归档 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科以上学历 金融、管理、会计、财经等相关专业 了解当地支付结算和清算、现金管理体系，了解本外币支付清算营运操作及相关政策规定，熟悉本行支付结算业务的操作流程 具有4年以上的银行业从业经验 具有一定的风险识别能力；具有一定的支付结算业务管理经验和风险敏感度，无违规记录；能独立工作，能与各部门沟通合作

部门	招聘职位	职位描述	任职条件
业务营运部	贸易结算复核经理/经理助理/主任	<ul style="list-style-type: none"> 负责对本行辖内贸易结算及贸易融资等业务的资料、单证等进行复审，对国际结算系统及保理系统的交易及SWIFT报文录入进行复核，对贸易融资到期及结息提示和扣款处理的复核 负责国际收支间接申报、人民币跨境收付信息管理系统人民币收款信息报送、大额头寸预报及反洗钱信息报送的复核工作 结合实际情况制定、修改、下发和落实贸易结算规章制度及分行特色业务操作规程，并就与之相关的问题及情况及时向监管机构和行内对口部门进行报备报批 负责对风险监控平台发出的预警核实单、差错单和手工核实单进行核查整改并完成系统填报，按照《渤海银行分行业务营运部检查指引》要求实施检查，并将检查情况录入操作风险系统 负责对贸易结算业务相关科目进行账务核对 负责团队月报、工作计划、工作总结、自查报告等，向总行、监管机构报送的各类统计报表、书面报告 负责与分行其他部门、总行及监管机构的联系、沟通 对监管部门和行内监督检查中发现的问题制定整改措施并进行跟踪整改 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科以上学历 金融、管理、贸易、国际金融、财经等相关专业 通晓银行业务、国际贸易、国际惯例以及相关政策，以及本行各项业务的制度要求；熟悉贸易及相关业务产品知识、政策和操作流程 具有6年/5年/4年以上的银行外汇业务从业经验，其中2年以上管理经验 具有英文书写和口语能力，具有一定的管理能力、风险识别能力和组织协调能力；具有一定的银行业务经验，无违规记录
营业部	副总经理/总经理助理	<ul style="list-style-type: none"> 负责落实分行对营业部下达的零售银行业务考核计划 负责零售银行业务的市场开拓，制定营销策略，组织和拓展按揭贷款、创业服务贷款、财富管理、理财等业务以及分行零售银行确定的其他业务 负责对零售银行贷款申请资料的完整性、真实性和规范性进行核实，提高销售人员的风险防范意识和工作质量 根据业务发展的需要，提出新的业务需求和新产品开发需求，协助总行零售银行开发新的业务产品 严格执行总行和分行制订的业务流程和管理办法，控制和防范操作风险 负责监督检查营业部员工服务标准执行情况，培养员工的服务意识、服务技巧，对服务中的问题提出合理化的建议 负责妥善处理客户投诉事件 负责落实营业部总经理安排的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科以上学历 拥有吸揽和维护高端个人客户或企业客户关系经验；熟悉银行产品和服务流程；熟悉金融法规、监管规定以及当地市场状况 6年以上银行相关工作经验和2年以上支行管理工作经历 具备团队管理经验
	零售银行客户经理	<ul style="list-style-type: none"> 产品销售：进行零售银行全产品销售，并按本行文件规定，负责产品销售过程中相应流程的客户身份识别。产品销售侧重但不限于资产类业务、存款、代发类业务、简单理财产品的销售工作及各类银行卡发卡和网银的销售推广工作，根据业务发展需要进行新产品的推广和营销 客户关系开发与维护：主要包括拓展新客户（尤其是中高端客户）；为客户提供日常联系和关系维护；防止客户流失；及时了解客户的满意度和需求，为客户提供优质服务和客户关系管理，以使客户达到良好的满意度，提供交叉销售服务，提升客户对本行产品的使用率 完成上级交办的其他工作 	<ul style="list-style-type: none"> 大学本科以上学历 金融、经济或相关专业本科及以上学历 有较强的独立开拓市场能力和公关能力，有建立新业务渠道的经验和资源，有吸揽和维护高端客户经验 具有2年以上银行相关工作经验，4年以上商业银行从业经验，熟悉银行销售和服务流程以及相关制度和运作方式，对个贷业务、银行卡和理财产品有深入的了解；在本行零售营销岗位工作1年以上，且营销成绩为合格及以上；或在其他金融机构营销岗位工作2年以上，且有营销成绩优秀证明或相应职级证明 具有较强的市场拓展能力和沟通能力，具备合规开展业务和客户关系维护的基本素质，具有良好的分析能力