**政企信息服务事业群岗位需求说明书**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 招聘岗位 | 客户经理 | 拟招聘人数 | 若干 |
| 招聘范围 | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| 招聘部门 | 政务行业拓展部 |
| 岗位职责 | 1．作为集团公司面向政务行业客户服务第一责任人，开发并维护所负责客户的客情关系、做好支撑保障、完成销售业绩。2．维系客户和集团公司之间的沟通桥梁，建立、保持、巩固和提升客情关系，服务全面覆盖IT和业务部门。3．开展目标客户营销，挖掘客户需求，完善客户洞察，推动战略合作，实施主动营销，组织所负责客户支撑保障，以及信息化建设项目的挖掘、推进、招投标、签约、实施质量跟踪等工作。4．按时序进度完成部门分配的销售指标，负责客户的业务流失管理和相关收费及帐款异常处理。5．组建所负责头部客户的全国营销纵向团队，实现头部客户及其省市区街分支结构的协同营销。以总部营销为抓手，收集并分析客户信息、发展动态及竞争情报并做好全国团队分享，提出营销目标和销售策略，形成全国团队协同的全网营销模式。6．统筹组织协调好相关部门做好售前、售中、售后的全生命周期客户服务和协同支撑工作。 |
| 任职条件 | 1．教育背景：社会招聘人员应为硕士及以上学历，电信内部部门和机构人员应为本科及以上学历；经教育部认定的国内、外正规高等院校毕业；通信、信息、计算机、市场营销等相关专业。2．行业背景：有一定云、网、大数据、计算机、IT等专业技术背景，具备两年以上相关工作经验。具有党政军相关从业或长期参与政府项目建设、了解政府运作程序和规则、熟悉政府信息化项目预算执行等经验的人员优先。3．通用能力：具备较强的沟通能力和服务意识，善于形势研判和营销推介；具有良好的职业道德和职业素质，工作敬业、责任心强，有较强的创新和团队协作精神。4．年龄：40周岁以下（1982.1.1以后出生）。 |
| 招聘岗位 | 行业经理（政务方向） | 拟招聘人数 | 若干 |
| 招聘范围 | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| 招聘部门 | 政务行业拓展部 |
| 岗位职责 | 1．了解数字政府、智慧城市、电子政务相关的国家政策，分析行业发展动态，研判行业发展趋势，确定行业发展方向，并提出相关的方案建议、营销举措。2．制定政务行业年度、季度和专项营销拓展计划，组织全国营销团队进行挂图作战和规模复制推广。3．按月、季度、半年、年度和专项对收入、合同、欠费、商情等进行经营分析，根据战略目标研提营销举措，结构营销计划开展营销组织。4．组织策划并实施政务行业重大营销推广和行业发声活动，围绕部门工作重点开展行业智库建设和组织行业发声。5．持续开展商机管控，打造标杆示范项目，做好重大项目的支撑。6．向所承担的行业重点示范客户提供营销服务，组织实施项目推进、参加招投标、签约等工作。完成部门分配的行业营销指标，对接外部其它部门，接应跨部门工作在部门的实施。7．推动全国政务行业销售团队组织建设和能力提升，提高全国政务行业客户经理营销技能及服务水平。 |
| 任职条件 | 1．教育背景：社会招聘人员应为硕士及以上学历，电信内部部门和机构人员应为本科及以上学历；经教育部认定的国内、外正规高等院校毕业；通信、信息、计算机、市场营销等相关专业。2．行业背景：有一定云、网、大数据、计算机、IT等专业技术背景，具备两年以上相关工作经验。具有党政军相关从业或长期参与政府项目建设、了解政府运作程序和规则、熟悉政府信息化项目预算执行等经验的人员优先。3．通用能力：具备较强的沟通能力和服务意识，善于形势研判和营销推介；具有良好的职业道德和职业素质，工作敬业、责任心强，有较强的创新和团队协作精神。4．年龄：40周岁以下（1982.1.1以后出生）。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 招聘岗位 | 解决方案经理（政务方向） | 拟招聘人数 | 若干 |
| 招聘范围 | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| 招聘部门 | 政务行业拓展部 |
| 岗位职责 | 1．分析政务行业各客户群体的信息化需求现状、信息化发展趋势、典型业务规划及普遍痛点，研判客户的潜在需求。2．针对客户需求形成定制化一户一案解决方案，实施项目投标。3．作为面向客户技术解决方案第一界面和责任人，调度、协调各专业公司及各级共享资源，开展协同营销，促进商机转化。4．配合集团客户经理，完成集团级客户重点项目的拓展，打造集团级标杆项目；通过五库平台共享、集中培训、线上交流群等方式提升集团级客户全国支撑团队的水平。5．负责行业应用产品开发，分析行业客户需求，组织资源进行产品开发及电信体系内加载。6．支撑生态合作、智库建设、联合实验室打造、行业发声等工作。 |
| 任职条件 | 1．教育背景：社会招聘人员应为硕士及以上学历，电信内部部门和机构人员应为本科及以上学历，经教育部认定的国内、外正规高等院校毕业。具备扎实的专业基础，以及较强的解决方案设计、整合和创新能力；5年及以上售前及解决方案工作经验。2．行业背景：具有党政军相关从业或长期从事政府项目售前、政府政策制定、政务行业咨询规划等经验的人员优先。3．专业能力：熟悉项目售前咨询和方案设计，熟悉项目招投标流程，在销售过程中根据客户的预算和业务需求，针对性的提出产品和技术解决方案；熟悉电信业务的功能性和技术性展示，能根据客户需求对各类产品进行组合搭配，输出信息化整体解决方案。4．通用能力：具备较强的沟通能力和服务意识，善于形势研判和营销推介；具有良好的职业道德和职业素质，工作敬业、责任心强，有较强的创新和团队协作精神。5．具备信息系统项目管理师等软考高级证书、PMP、CPDA或持有其他工信部、人社部认证的高级证书优先。6．年龄：40周岁以下（1982.1.1以后出生）。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 招聘岗位 | 解决方案经理（商客方向） | 拟招聘人数 | 若干 |
| 招聘范围 | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| 招聘部门 | 商业客户拓展部 |
| 岗位职责 | 1.负责开展商业行业洞察，深入挖掘行业需求，结合行业发展趋势，明确行业重点场景及痛点问题，并主导开展相关行业解决方案编写2.负责对省公司各类大型、标杆重点项目开展支撑，与客户经理、行业经理、交付经理形成项目团队，开展行业项目拓展及重点项目攻坚。3. 结合行业市场需求，联合相关部门，开展重点数字化平台研发，对数字化平台进行全链研发跟进。对行业标准化产品进行全流程跟踪，支撑行业发展。4.负责组织全国行业专家和解决方案经理，对行业解决方案、行业产品开展相应培训赋能。。5.负责行业各类展会、展出项目对接，梳理行业特色产品及解决方案支撑行业参加展会及相关行业赛事等。6.负责行业招投标方案编撰，熟悉招投标流程，负责行业招投标相关支撑工作。7.负责集团直管客户解决方案支撑工作。8.完成部门领导交办的其他工作任务。 |
| 任职条件 | 1、研究生及以上学历；40周岁以下（1982年1月1日后出生）特别优秀人才可适当放宽。2、具有三年以上相关从业经历经验，从事过产品经理、解决方案经理，具备能够完成标准产品上线及网格穿透、解决方案编写等能力，有云、网、人工智能、大数据、计算机、IT等专业技术背景，具有主要负责过标品全流程加载及穿透的经验者优先。3、具有较强的工作责任心和事业心，能积极应对问题，工作结果导向，且具备良好的团队合作能力，能够很好的将技术与生产相结合。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **招聘岗位** | 渠道经理 | 拟招聘人数 | 若干 |
| **招聘范围** | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| **招聘部门** | 商业客户拓展部 |
| **岗位职责** | 1. 负责统筹商客渠道管理工作，配合市场部制定商客代理渠道相关规范，开展渠道考评等工作。
2. 负责结合商客行业及小B市场各类主题营销活动，组织商客代理渠道开展相关营销工作，推动营销成效。
3. 负责配合市场部，推进数字化综合网格协同工作，包括综合网格相关规范制定、综合网格管理、营销过程管控、成效评估及网格培训赋能等。
4. 负责推动商客渠道管理运营模式创新，助力各类渠道产业数字化营销模式转型。
5. 负责推动各省做好渠道管理及综合网格协同落地相关工作。
6. 负责商客其他生态合作有关工作推进。
7. 负责领导交办的其他工作任务。
 |
| **任职条件** | 1、研究生及以上学历；40周岁以下（1982年1月1日后出生）；特别优秀人才可适当放宽。2、具有三年以上市场营销相关工作经验，从事过经营管理、渠道管理等相关工作岗位，熟悉综合网格、渠道运营模式，执行力强，具有良好的协调沟通能力。具有渠道管理经验者优先。3、具有较强的工作责任心和事业心，能积极应对问题，工作结果导向，且具备良好的团队合作能力。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **招聘岗位** | 行业经理（商客方向） | **拟招聘人数** | 若干 |
| **招聘范围** | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| **招聘部门** | 商业客户拓展部 |
| **岗位职责** | 1. 负责开展行业洞察，充分把握行业趋势，挖掘行业需求，深刻解读及梳理行业发展机会。
2. 负责结合市场及行业发展趋势，针对性制定行业发展营销推广方案，并开展行业纵深拓展运营，推动完成相关行业营销目标。
3. 负责行业头部客户梳理及营销拓展攻坚工作，达成攻坚目标。
4. 负责细分行业能力建设，结合行业发展趋势及市场需求，推动行业标准化产品研发及上线，推进综合网格穿透营销，联合解决方案经理，制定细分行业解决方案，并开展重点行业赋能支撑。
5. 构建行业生态圈。充分熟悉行业产业链相关生态能力，有效整合行业头部、上下游产业链生态伙伴，构建行业生态圈。
6. 开展行业培训赋能及宣传推广，聚焦行业“明星产品”及数字化平台，持续做好面向一线的营销支撑赋能工作，并通过各类宣传推广模式，有效扩大行业影响力。
7. 完成部门领导交办的其他工作任务。
 |
| **任职条件** | 1、研究生及以上学历；40周岁以下（1982年1月1日后出生）特别优秀人才可适当放宽。2、具有三年以上相关从业经历经验，从事过营销统筹、行业经理、销售经理，熟悉商客行业运营模式，执行力强，具有良好的协调沟通能力。具有销售管理者经验者优先。3、具有较强的工作责任心和事业心，能积极应对问题，工作结果导向，且具备良好的团队合作能力。 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **招聘岗位** | 营销策划及经营分析 | 拟招聘人数 | 若干 |
| **招聘范围** | ☑系统内部(北京) ☑系统内部(全国) ☑社会招聘 |
| **招聘部门** | 商业客户拓展部 |
| **岗位职责** | 1. 负责商客细分行业及小B市场行业洞察，营销策略规划制定。
2. 聚焦重点行业、重点市场制定开展营销活动策划，匹配相关销售政策，开展活动方案制定及部署。
3. 负责营销策划过程管控、督导各省落实营销任务落地，并开展活动成效分析与评估，牵引活动营销资源匹配及核定。

3、负责营销活动宣传策划及推广工作。4、完成商客细分行业及小B市场日常经营发展分析，通过多维度分析，指导行业发展预测及相关决策。5、完成部门领导交办的其他工作任务。 |
| **任职条件** | 1、研究生及以上学历；40周岁以下（1982年1月1日后出生）特别优秀的人才可适当放宽。2、具有三年以上市场营销相关工作经验，从事过经营管理、营销策划、经营分析等相关工作岗位，具备优秀的策划分析能力，执行力强，具有良好的协调沟通能力。具有商客细分行业营销组织经验的优先考虑。3、有云、网、大数据、计算机、IT等专业技术背景，具有云计算相关解决方案认证者优先。4、具有较强的工作责任心和事业心，能积极应对问题，工作结果导向，且具备良好的团队合作能力。 |