

杭州猎人人力资源开发有限公司招聘岗位

岗位一：

企业名称：杭州某初创型医学检测有限公司

工作地点：杭州临平

岗位名称：总经理（偏市场）

汇报对象：董事长

岗位职责：负责制定公司的战略发展规划并组织实施。

薪资范围：50 万左右（有股权）

岗位二：

企业名称：杭州某移动互联网企业

工作地点：杭州滨江

岗位名称：市场运营总监

汇报对象：CEO

职位描述：

- 1、根据公司移动互联网产品（微鸟多语种在线教育平台）战略规划参与频道策划需求，通过运营，最大化提升网站效应；
- 2、制定公司移动互联网产品市场推广计划（包括但不限于市场推广与活动方案、媒体投放方案、运营方案等）和策划市场营销方案，开展营销活动，挖掘潜在用户，提高用户粘性。
- 3、负责管理公司移动互联网产品的线上渠道运营工作，策划并跟进各种市场活动执行，包括各种展览会、网络市场调研、广告方案策划等；
- 4、负责公司移动互联网产品的运营规划和监督执行，把握整体风格与运营方向；
- 5、负责公司移动互联网产品移动市场团队的组建、培训、绩效评估和团队激励；

岗位要求：

- 1、本科以上学历，6 年以上互联网，移动互联网企业市场工作经验，3 年以上市场总监/经理工作经验；
- 2、英文书写良好，能够会口语，有出国留学经验者优先最佳；
- 3、了解社会化媒体，熟悉社会化媒体营销/互动营销/网络营销；
- 4、具备互联网思维，突出的市场洞察力、文案撰写能力及创意能力；
- 5、良好的团队管理与激励能力，目标导向，自我驱动能力强。

薪资范围：35 万起（有期权）

岗位三：

企业名称：杭州某全品类大宗商品跨境电商

工作地点：杭州城西

汇报对象：总经理

岗位名称 1：品牌营销总监

职位职责：

- 1、根据公司发展目标及战略研究并组织制定中、长期发展营销战略规划；
- 2、负责组织信息收集、整合、调研和分析并提出有效的市场营销策略；
- 3、负责参与公司重大决策研究并在市场营销方向配合公司决策发展；
- 4、负责品牌形象、市场推广、媒体运营、活动策划、市场调研等的策略制订，提高品牌与企业的知名度和美誉度；
- 5、负责全球市场品牌营销的促进和监管网络的建设和维护；
- 6、负责维护与开拓政府、媒体、客户及相关企业间的积极交流与良好合作。

职位要求：

- 1、8 年以上品牌推广经验及成功案例，公共关系，传媒，市场营销，新闻等相关专业，本科以上学历，有大宗商品行业的优先考虑；
- 2、精通互联网品牌推广计划的制订及执行，具有丰富的推广经验，熟练运用各种推广策略；
- 3、极强的工作执行力和计划性，具备良好的沟通表达能力、谈判能力，具有优秀的资源整合能力和业务推进能力；
- 4、具有独立的策划能力，优秀的文字功底，具有良好的组织领导、计划、协调能力。

薪资范围：35—55 之间（有期权）

岗位名称 2：CTO

岗位职责：

- 1、参与网站项目需求分析，根据项目需求设计和优化技术方案；
- 2、负责设计、细化和实施程序开发；
- 3、负责系统设计及业务模块设计，技术攻坚，解决项目中的复杂问题和技术难题；
- 4、负责指导、处理、协调和解决公司网站中出现的技术问题。

任职要求：

- 1、计算机相关专业毕业，有 5 年以上技术开发经验和团队管理经验；
- 2、熟悉相关模板技术，精通模版开发，熟练掌握使用主流开发框；
- 3、精通大型网站系统的架构设计、系统分析、软件实现、性能优化、系统安全等；
- 4、具有良好的软件工程意识，深刻理解软件系统架构，精通面向对象分析设计方法，熟练掌握设计系统的构架及完整解决方案；
- 5、责任心强，具备良好的跨部门沟通和协调能力；解决专业技术业务领域的复杂问题；具有团队合作精神，并对团队开发过程中出现的与项目相关问题及时进行总结、改进、控制和监督，有配合市场、运营工作的美好意识，热爱编程，热爱软件开发。

薪资范围：50 万起（有期权）

岗位四：

企业名称：杭州某专注于信息安全的互联网高科技公司

工作地点：杭州

汇报对象：总经理

岗位名称 1：CTO

岗位要求：做过高并发产品的架构师，编程语言最好是 JAVA 的，C+也行，做过类似 360 杀毒或 360 安全卫士客户端产品的服务端架构设计者更佳。

薪资范围：20K~35K*14 薪（能力优秀者可增加）

岗位名称 2：资深产品经理

岗位要求：全面负责过高并发产品设计的人，做过类似 360 杀毒或 360 安全卫士客户端产品者更佳。

薪资范围：15K~20K*14 薪（能力优秀者可增加）

高科技医疗器械公司

岗位五：

岗位名称 1：市场部总监

汇报上级：总经理

工作地点：杭州

岗位职责：

- 1、负责制定市场推广战略及新产品策划；
- 2、负责产品市场分析，品牌推广宣传，对销售人员进行培训；
- 3、制订产品市场推广方案、制订产品价格策略、促销活动的策划；制订及实施市场广告推广活动和公关活动；
- 4、与销售终端，医生、消费者沟通，协商解决出现的问题。

任职要求：

- 1、专科及以上学历，出色组织协调和沟通能力；
- 2、在医疗器械市场营销等部门管理职位四年以上经验；
- 3、有胰岛素泵、血糖仪或其它医疗器械 OTC 渠道和临床渠道的市场开发策划经验优先。
- 4、快消渠道：如保健品，如方便面，矿泉水等快速铺渠道经验的。

薪资范围：30-50 万

岗位名称 2：质量部负责人

汇报上级：总经理

工作地点：杭州

岗位职责：

- 1、负责公司质量体系建设及持续改善，并指导监督各过程的执行，达到满足法规要求；
- 2、负责组织内、外审，管理评审会议；
- 3、参与产品研究开发及试制过程中的质量评审；参与产品质量验证工作；
- 4、负责对进料、半成品、成品的检验管理，对质量检验进行整理评价；
- 5、负责质量部门工作策划、组织和团队建设，并进行日常监督，检查指导，绩效考核；
- 6、负责制定质量部门预算和预算费用控制；负责公司质量成本控制；
- 7、完成总经理临时交办的任务。

任职要求：

- 1、全日制本科及以上学历，机械类、电气类、机电一体化、医学，生物工程，医疗器械等相关专业，5年以上相关工作经验，其中3年以上质量控制工作经验，有医疗器械或医药生产企业管理经验者优先。
- 2、熟悉制造类高科技企业运作，熟悉各国质量体系法规，熟悉质量体系及各种体系建设。
- 3、掌握和熟悉本行业国际国内的最新发展动向并能向管理层提出建设性的意见和建议。
- 4、有较强的原则性，有一定的领导能力，分析问题、解决问题、沟通表达能力良好。

薪资范围：20 万起

知名大型食品饮料公司

岗位六：

岗位名称：KA 总监

汇报上级：总经理

工作地点：杭州

职位描述：

根据公司管理层销售方针,制定重点客户的销售策略,分析大区和各行业客户发展趋势,建立重要客户的长期计划和活动。

1. 负责管辖全国范围内的关键零售客户-KA 的总部谈判、建立客户管理系统和策划、执行 KA 促销活动。
2. 推动全国重点客户的拓展,协助各区域客户开发的数量,完成销售目标。
3. 定期跟进及评估关键零售客户业绩表现,向公司提交 KA 的销售数据分析、预算、计划,并与上级共同制定 KA 的业务目标。
4. 加强重点客户管理,通过定期拜访,与之建立良好的客情和业务关系。
5. 督导、统筹及监控营销推广费用,根据区域特点策划、推行及评估地区性的推广活动。
6. 建立全国重点客户数据库根据各渠道行业特征、消费者行为习惯,结合产品经理年度项目计划,制定每渠道的年度工作计划。
7. 规范重点客户销售流程/制定销售制度,在重点项目业务范围内,建立和管理销售队伍,加强销售执行力。

工作经验：

1. 8 年以上销售管理和执行经验,其中至少三年以上 KA 渠道行销经验

2. 具有制定渠道/重点客户市场计划经验更佳
3. 熟悉全国 KA 卖场、跨国连锁超市的进店谈判、管理与维护
4. 熟悉 KA 卖场促销计划的拟定、实施、管理与费用的控制

可视化医疗设备公司

岗位七：

岗位名称 1：研发总监

汇报上级：总经理/董事长

工作地点：杭州

岗位职责：

- 1、开展公司研发管理工作，建设和完善科研管理制度；维护 VIP 客户。
- 2、编制公司研发战略发展规划、科研计划并组织实施；
- 3、负责技术领域相关工作的研发与管理，协调相关部门执行；
- 4、规划公司的技术发展路线与新产品开发，实现公司的技术创新目标；
- 5、负责公司知识产权、专利管理工作。

任职要求：

- 1、硕士及以上学历，有海外相关专业求学经验者优先。有 3 年以上实际操作相关研发工作经验，有成熟案例或企业、科研单位研发、技术改进管理经验者，可适当放宽学历要求。
- 2、熟悉可视化医疗设备（如视频喉镜等产品）的相关知识，熟悉掌握技术和开发研究的全套流程。
- 3、有良好的系统分析设计能力与团队管理决策能力，能独立组织制定和实施重大技术决策和技术方案，制定技术发展战略，规划发展方向，并带领团队完成项目目标。
- 4、思路清晰，语言表达能力强，有良好的英文读写能力。
- 5、有自带项目者，如经公司研究项目确认可行，可列为公司新项目一并开发。

岗位名称 2：市场总监

汇报上级：总经理

工作地点：浙江省

工作内容：

- 1、根据公司战略，制定公司市场工作目标；制订和组织实施年度市场工作计划；
- 2、协助公司制订销售目标和计划，配合市场推广业务，参与市场开拓、渠道管理等工作，协助销售部门完成年度销售目标；
- 3、进行市场调研与分析，研究同行、业界发展状况，定期进行市场预测及情报分析，为公

司决策提供依据；

4、负责组织在各类学术会议上宣传介绍公司及产品，开拓与维护国内专家、学会间的良好关系；

5、制定与实施各产品线价格体系及营销战略、营销策略、地区覆盖策略及推广计划，并组织相关产品培训；

6、建立完善市场工作流程和相关制度；建立完善招投标工作流程和相关制度。

任职要求：

1、本科或以上学历，市场营销或医学相关专业；

2、五年以上大中型医疗器械企业的市场营销管理工作经历，有丰富的市场营销策划经验，熟悉医疗行业市场发展现状和行业动态；

3、有优秀的市场策划和资源整合能力，具备出色的开拓创新及组织管理能力；积极敬业，团队意识和抗压能力强；

4、能适应国内外出差。

岗位名称 3：产品经理

汇报上级：市场总监

工作地点：浙江省

岗位职责：

1.市场研究

组织所负责产品的市场调研，并提出市场研究成果报告；确定产品定位；组织制定细分市场的业务计划，并将该业务计划落实到具体产品的业务计划中。

2.产品规划

参与制定产品战略和产品平台规划；根据产品路标规划或经过论证的创意，提出新产品开发的项目任务书，提交产品决策团队评审立项。

3.产品开发

知道和监督产品开发过程，在产品开发过程中，组织对产品的市场调研工作，定期收集市场调研的结果以及竞争对手的市场信息，必要时担任开发项目经理。

4.产品上市

组织和协调新产品试销工作，提供产品试销报告；制定新产品上市计划，并组织新产品的上市推广，确保新产品快速上市。

5.生命周期管理

协同财务部门监控产品的销售和赢利情况，提出新的营销策略，提出产品优化和改进的建议，并监督实施。

任职资格：

1.本科或以上学历，医药相关专业毕业；

2.五年以上医疗设备行业工作经验，三年以上市场营销管理工作经验

3.有敏锐的市场意识和市场开拓能力，具备良好的沟通能力，能独立开发新产品如市场。

4.热爱本职工作，积极进取，有沟通能力、组织能力、决策能力、创造力、影响力以及目标驱动力。

岗位名称 4：销售总监

岗位职责：

- 完成公司年度营销目标以及其他任务，对营销思想进行定位；
- 有独立的销售渠道，具有良好的市场拓展能力；
- 协调企业内外部关系，对企业市场营销战略计划的执行进行监督和控制；
- 培训市场调查与新市场机会的发现；
- 新项目市场推广方案的制定；
- 成熟项目的营销组织、协调和销售绩效管理；
- 销售队伍的建设与培养等。

岗位要求：

- 30-45 岁，医药专业优先，负责全国医疗器械销售经验销售五年工作以上
- 了解相关的医疗器械的国家政策法规，并熟悉相关的医疗器械销售规则
- 负责销售政策的管理、实施、推广
- 负责销售队伍的建设和管理
- 负责招标统筹、产品策划
- 负责市场问题的处理、销售人员配置
- 客户资料及销售数据管理

年薪：40-60 万

机械制造龙头企业

公司始建于 1976 年，产品 80%出口欧美、东南亚等七十多个国家和地区及覆盖全国的营销网络。企业连续多年被评为“浙江省百强出口创汇企业”。

岗位八：

岗位名称 1：生产总监

工作地点：湖州长兴

岗位职责：

- 1、根据公司发展战略，负责制订公司中、长期生产发展规划，确保生产能力和效率的提高，审定有关部门年、月度工作计划，并组织实施；
- 2、组织完善精益生产系统，检查生产工作，确保生产任务的完成；
- 3、根据生产运行计划，掌握生产进度，组织好各部门的协调，合理分配资源；
- 4、定期召开生产会，分析生产形势和存在的问题，提出解决问题的办法和措施；

- 5、根据生产需求，编制物流需求计划，及时联系解决生产所需资源；
- 6、贯彻、执行公司的成本控制目标，积极减少厂区的各种成本，确保在提高产量、保证质量的前提下不断降低生产成本；
- 7、抓好设备管理，提出更新改造方案，定期组织维修保养，提高设备完好率和利用率；
- 8、完成上级领导交办的其他工作。

任职资格：

- 1、本科及以上学历，机械相关专业；
- 2、年龄 35—50 周岁，减速机或相关行业全面主持生产管理工作 6 年以上；
- 3、熟悉生产管理各环节和流程，具备公司管理体系的建设和优化能力；
- 4、熟悉工厂的生产运作和管理，拥有丰富的生产管理、产品开发、成本控制、质量管理、物流管理方面的经验；
- 5、了解 ISO/TS16949 质量管理体系和 5S 现场管理，具备全面的精益生产理念和丰富的精益生产实践经验；
- 6、具备良好的沟通能力、分析判断力、领导力、诚信正直、组织能力、团队合作、学习创新能力。

建议年薪：30-38 万

岗位名称 2：人力资源总监

工作地点：杭州萧山

岗位职责：

- 1、全面统筹规划集团的人力资源战略；
- 2、向公司高层决策者提供有关人力资源战略、组织变革建设等方面的建议并推动执行；
- 3、建立并完善人力资源管理体系，研究、设计人力资源管理模式（包含招聘、绩效、培训、薪酬及员工发展等体系的全面建设），制定和完善人力资源管理制度，塑造、维护、发展和传播企业文化；
- 4、组织制定公司人力资源发展的各种规划，特别是引进、激励、保留关键人才并监督各项计划的实施；
- 5、及时处理公司管理过程中的重大人力资源问题；
- 6、完成总经理临时交办的各项工作任务。

任职资格：

- 1、能全面统筹、规划公司的人力资源战略方案，建立完善人力资源管理体系，制定人力资源政策；
- 2、五年以上人力资源管理工作经验，全面熟悉精通 HR 六大业务模块，尤其在招聘、培训、绩效、企业文化模块，有丰富的实操经验；
- 3、有制造型企业，机械五金行业企业人力资源经验优先；
- 4、工作态度积极主动、敬业、责任心强，沟通协调能力强，能够换位思考，为人诚信，良好的敬业精神和职业道德操守，执行力强。

建议年薪：28-38 万

岗位名称 3：质量总监

工作地点：杭州萧山

岗位职责：

- 1、负责公司质量目标、标准及考核指标的制定，公司质量管理体系的建立和完善
- 2、负责公司质量过程控制、计量管理、试验测试等管理制度、作业流程的编制、检查、监督与改进
- 3、负责组织实施进货检验、过程检验、产品试验及出厂试验，编制年度、月季产品质量统计报表，制定质量事故预防、改进措施
- 4、负责配合采购部门对供应商考察、配合技术部门对新产品进行测试、提供分析结果
- 5、负责公司质量事故处理，包括产品质量异议、退货、索赔等，收集产品售后质量问题，编写产品质量市场调查分析报告
- 6、负责公司检验、测试相关设备、工具申购、维护、领用管理
- 7、完成领导交办的其他工作。

任职资格：

- 1、质量管理或机械类相关专业本科以上学历
- 2、减速机、齿轮箱行业 5 年以上质量管理工作经验，3 年以上质量负责人经历，有加工现场检查、质量管理经验
- 3、熟悉所在行业的生产过程，熟悉生产规程以及质量标准
- 4、掌握齿轮、减速机产品质量控制要点、检测方法与控制手段，能够制定质量提升方案
- 5、具有较强的管理能力、判断和决策能力、人际沟通协调能力、计划与执行能力

建议年薪：30-40 万

岗位名称 4：总工程师

工作地点：湖州长兴

岗位职责：

- 1、负责解决生产过程中出现的工艺问题
- 2、负责齿轮生产中遇到的工艺问题进行检查、指导、监督
- 3、对生产、质量等部门遇到问题提供技术支持
- 4、对齿轮生产线瓶颈工序工艺质量改善攻关，齿轮现场设备参数调整
- 5、负责产品工艺规程的编制，修改和监督执行
- 6、编写控制计划、试生产过程流程图、PFMEA、试生产作业指导书、工时定额等

- 7、负责工装、夹具、量检具的选定会签、改造方案制定与实施
- 8、对齿轮生产线工装及易损件测绘储备

任职资格：

- 1.机械工程专业，大专以上学历，机械工程师 8 年以上工作经验
- 2.熟悉质量管理体系
- 3.齿轮研究造诣深，且实践经验丰富
- 4.良好的表达和执行能力，拥有领导能力且合作性强
- 5.担当过机械类企业总工或技术部长工作经验优先

建议年薪：30-50 万

岗位十：

岗位名称：某大型国内医疗器械公司——内窥镜销售经理

岗位职责：

- 负责医用内窥镜产品的推广与销售工作
- 进行同行业市场信息的收集与反馈
- 负责专家关系发展与维护工作
- 产品试用、手术跟台、学术会议支持
- 负责销售团队建设与管理工作

岗位要求：

- 大学专科或以上，临床医学、医疗器械或营销等专业毕业生优先。
- 三年以上相关工作经验。
- 善于沟通和学习，热情，敬业。
- 能承受工作压力，适应经常出差。

年薪：15—20 万

岗位十一：

岗位名称：总经办主任

工作地点：杭州西湖区

岗位职责：

- 1、全面负责公司的行政管理工作；
- 2、负责公司运营管理体系的建设与优化；
- 3、负责公司各项制度的建设与完善，优化并实施公司管理规章制度、流程；
- 4、负责公司信息化管理建设及优化；
- 5、负责公司经营风险控制及各类法务工作；
- 6、负责公司行政后勤事务的统筹和管理；
- 7、负责外联事务，项目事务的组织，协调安排公司的各种会议及大型活动；
- 8、负责各部门战略项目实施推进进度把控，协调部门工作；

9、负责总经办日常管理。

任职资格：

- 1、全日制本科及以上学历，企业管理、工商管理等相关专业；
- 2、十年以上行政管理工作经验，三年以上外企或大型企业同岗位工作经验，熟悉现代化企业的系统化运作和管理；
- 3、具备良好的团队管理能力，善于协调工作关系，解决复杂问题，对突发的事件有应急措施和应对能力；
- 4、办事踏实、耐心、仔细，责任感强，能够承受较大的工作压力；
- 5、优秀的口头和书面表达能力，良好的外联及组织协调能力；

岗位十二：

岗位名称：某商业地产集团集团**执行总经理**

岗位职责：

- 1、在集团董事长的领导下，全面负责公司管理工作。
- 2、制定相关的制度、流程、标准并推进实施。
- 3、负责公司战略、各项经济指标和计划的实现。

任职要求：

基本要求：本科及以上学历，土木工程、企业管理等工程或管理类专业。

工作经验：8年以上大型规范精细化房地产企业工程管理、经营管理工作经验，5年以上大型房地产公司高层经营管理工作经验，有大型综合体开发管理经验优先考虑。

工作胜任要求：

- 1、为人诚信可靠，有丰富的管理经验和团队管理能力，资源整合能力强；
- 2、具有卓越的领导才能、极强的计划与控制能力、信息整合分析能力，能处理突发事件；
- 3、善于沟通协调，有决断力，有工作魄力，进取心强烈；并具备全面运作房地产企业的实操经验；
- 4、具有卓越的沟通技巧、协调能力、思维开阔；对房地产行业、商业地产行业、金融行业，均有比较深刻理解。
- 5、具有卓越的专业知识、积极、负责、敬业的工作态度；
- 6、EQ 高，适应能力强，无任何不良职业记录。

年薪：面议

岗位十三：

岗位名称：集团董事长助理（或高级商务秘书）

岗位职责：

- 1、协助董事长制定战略规划、年度经营计划及各阶段工作目标分解；

- 2、协助董事长对公司运作与各职能部门进行管理、协调内部各部门关系，尤其是业务部门间的日常工作关系以及事务处理，必要时可单独召集业务沟通会议或工作会议；
- 3、配合董事长处理外部公共关系（政府、重要客户等）；
- 4、跟踪公司经营目标达成情况，提供分析意见及改进建议；
- 5、在公司经营计划、销售策略、资本运作等方面向董事长提供相关解决方案；
- 6、组织和跟进落实公司总经理办公会议、专题研讨会议等公司会议纪要；
- 7、协助董事长进行公司企业文化、企业战略发展的规划，配合管理办开展企业文化工作；
- 8、完成其他临时交办的任务。

任职要求：

基本要求：可适应境外工作；本科及以上学历，文秘、中文、英语、人力资源、行政管理、法律、MBA 等专业，具备较强英语听说能力。

工作经验：5 年以上企业董事长/总裁/总经理高级秘书工作经验，有房地产工作经验优先。

工作胜任要求：

- 1、①熟悉房地产行业 ②境外学习或大企业背景 ③有一定的公关能力④执行力好 ⑤特别是要忠诚，稳定性好（女性优先）⑥国际化、专业化。
- 2、具有极强的团队管理能力，组织协调能力，外联公关能力和一定的抗压与执行力；口头表达流利，思维敏捷清晰，很强的文字表达能力，组织协调能力和语言沟通能力和人际关系处理能力，良好的个人底蕴，耐压；
- 3、对企业管理及社会关系维护有娴熟的处理技巧，熟悉企业管理流程；
- 4、具备较强的文字功底和交际能力，极强的跨行业学习能力以及吃苦耐劳的钻研精神。

年薪：面议

岗位十四：

岗位名称：总经办主任

岗位职责：

- 1、准确理解总经理意图，传达、布置、综合协调、督促、反馈总经理交待的各项工作；
- 2、主持集团总经办日常工作，包括计划运营、信息化、法务及行政后勤等工作。
- 3、负责集团运营管理体系的建设；组织实施日常运营管理及办文、办公事宜。
- 4、负责公司制度流程建设和实施；负责信息化建设及优化；
- 5、负责公司经营风险控制及各类法务工作；
- 6、负责做好公司的会议、公文、档案、印章等行政管理及各类后勤保障工作。

任职要求：

工作经验：6 年以上大型房地产公司企业管理、计划运营管理、办公室工作经验；

工作胜任要求：

- 1、综合素质高，相关政府机关背景，国有大型企业高管，有房地产工作经历；
- 2、抗压能力强、内驱力强、做事有冲劲、主动有想法、丰富的社会阅历、跟老板有比较好的沟通交流；
- 3、办事踏实、耐心、仔细，善于协调工作关系，对突发的事件有应急措施和应对能力。

年薪：面议

岗位十五：

岗位名称：集团企划副总经理

岗位职责：

- 1、督导、推进集团各项目企划推广工作，负责项目各项推广工作的效果及品质把控；
- 2、负责集团层面企划策划及执行。
- 3、负责公司危机公关处理及媒体关系维护；
- 4、负责开展包括新年嘉年华、圣诞狂欢、房交会等集团层面的常设性活动及目标客户的大型活动；
- 5、督导集团企划部各项工作，包括项目企划推广、集团策划和品牌管理、企业文化、公关活动等工作。

任职要求：

- 1、本科及以上学历，10 年以上外企或大型上市公司部门负责人及以上管理工作经验、乙方高层经验或资深媒体工作经验；有营销策划经验或国内外大型活动策划经历，有 5 年以上房地产项目企划推广、集团品牌建设、公关活动工作经验优先考虑。
- 2、对房地产行业市场发展有深刻的理解，对市场趋势有很准确的把握；
- 3、掌握房地产策划、市场营销、法律、媒体传播等相关知识，熟悉市场情况和媒体动态；
- 4、熟练广告运作，并对广告作品有一定的审美能力和整合能力；
- 5、具有丰富的媒体资源、危机处理能力；
- 6、具有较好的专业知识、积极、负责、敬业的工作态度；
- 7、具有较好的领导才能，具有极强的计划与控制能力、信息整合分析能力，能处理突发事件；
- 8、文笔佳、大气、综合素质全、可登大雅之堂、良好的个人底蕴，耐压；
- 9、抗压能力强，适应能力强，无任何不良职业记录。

年薪：面议

岗位十六：

岗位名称：集团人力行政部

集团组织配置（招聘）经理：主要负责招聘、组织配置等工作

年薪：面议

岗位十七：

岗位名称：资产集团副总经理

岗位职责：主要负责酒店、商拓、酒店公寓的承接顾问公司管理。

要求：

1. 八年以上商业物业管理经验，三年以上同等职位工作经验，有综合商业物业管理、前期

规划、工程管理、运营经验者优先；

2. 精通物业筹建、行政管理、工程管理、安全消防管理、客户服务等相关知识；

3. 熟悉商业地产项目的前期定位与规划、策划与市场推广、物业管理及运营管理工作

4. 熟悉物业管理各项工作流程及法规政策，熟悉物业管理行业操作规则。

5. 具备出色的执行能力，强烈的责任心，较强的进取心、主动性，良好的团队合作能力、学习创新能力，适应能力，较强沟通协调能力、理解分析能力；

6. 无任何不良职业记录。

年薪：40-60 万

岗位十八：

岗位名称：首席招商总监

岗位职责：负责统筹资产经营管理集团招商工作，开展商业市场调研，整合市场动态，统筹集团负责品牌引进与优化调整

工作经验：

1、本科及以上学历。

2、十年以上商业项目招商工作经验，五年以上同等级别招商管理或营运管理经验。

3、知名项目筹备开业经历者优先。

专业知识及技能要求：

1、熟练运用 office 系列办公软件。

2、熟练的商业地产产品知识、招商流程、招商技巧、合同条款以及市场操作模式；

3、具有多业态的品牌资源，较强的业务拓展能力。

4、善于沟通，具备较强人际交往沟通能力与商业谈判能力。

5、良好的职业操守。

年薪：40-60 万

岗位十九：

企业名称：杭州某知名教育公司

工作地点：杭州西湖区

岗位名称：人力资源总监

汇报对象：总经理

岗位职责：

1、根据公司战略目标，制订和推行人力资源部年度工作计划，建立并完善人力资源管理体系（包含招聘、绩效、培训、薪酬及员工发展等体系的全面建设）；

2、制订、执行、监督和完善公司各项劳动人事制度；

3、制订公司绩效考核制度，组织实施绩效考核，并对各部门绩效评价过程进行监督控制，

不断完善绩效管理体系；

4、制订薪酬、福利以及相关的激励保障制度，建立薪酬晋升体系；

5、根据公司发展的需要，制订并执行人员招聘计划，建立和完善公司的招聘流程和招聘体系；

6、做好员工职业生涯发展规划，负责制定后备人才选拔方案和人才储备机制；

7、制订并实施公司年度培训计划，组织新员工入职培训及制度培训并对培训效果进行调研和评估，督导各部门开展培训工作；

8、负责协调内外关系，与员工进行积极沟通；帮助各部门建立积极的员工关系，处理劳资纠纷和员工投诉。

任职资格：

1、第一学历全日制大专及以上学历，人力资源管理、企业管理等相关专业；

2、具有五年以上大型公司的人事工作经验，二年以上同行业同岗位工作经验。

3、具有较强的组织领导能力、执行能力、协调能力、公关能力、团队建设能力，具有很强的语言和文字表达能力；

4、了解现代企业人力资源管理模式，对人力资源管理各个职能模块均有较深入的了解，熟悉国家相关法律法规。

薪资范围：30-50 万

某城东商业综合体中心

岗位二十：

岗位名称：总经理

岗位职责：

1.根据公司董事会决议，进行公司商业地产相关模块的建设，领导团队完成商业地产项目的可研、前期定位、营销策划、租售代理、招商、运营等各项工作；

2.负责制定并执行落实拟定中期及年度计划开拓完善商业网络，负责制定系统的企业招商政策、计划和方案，依照招商实际进程对企业招商工作不断进行归纳、总结、调整；

3.负责建立公司商业项目管理模式与流程，建立有效的运作机制，形成符合公司经营发展目标的地产运作流程及相应的管理办法；

4.负责实施对各项目运营管理，全面了解各项目收入情况和合同明细，根据经营状况提出招商调整、策划推广活动、经营环境改善等提升计划，推行运营管理体系及服务准则；

5.负责在营运期的商业定位、招商策略、租赁价格标准调整方案，并指导、监督各商业项目

商务工作；

6.统筹和整合租户、推广、工程物业资源支持项目工作，提高工作效率和公司利益最大化；

7.收集、掌握各项目租户、市场信息，对租户经营状况和市场状况进行分析预测，为经营户优化、业态组合管理提供科学的依据。

任职要求：

1.大学本科及以上学历，工商管理学、经济学、策划学、市场营销学、建筑学等相关专业；

2. 10 年以上房地产相关的工作经验，5 年以上大中型企业商业地产项目运营管理经验。全程独立主持至少 2 个以上中型以上商业地产项目工作；

3.熟悉商业地产经营管理、招商渠道，具备全程操作商业地产项目的工作能力；

4.熟悉商业地产的发展趋势、市场、环境及运作特点，现代商业经营管理业务及流程。熟悉商业项目投资分析、价值评估、市场与产品定位、规划设计、招商、经营管理等方面，具有敏锐的市场客户意识；

5.精通公关、人脉拓展、沟通协调等技能，具有战略规划能力、组织管理能力、强有力的组织实施和执行能力，有很好的激励、沟通、协调、团队领导力，有较强的责任心和职业素养；

6.具有敏锐的市场洞察力和行业信息捕捉能力，有较强的逻辑思维能力，能够及时了解并掌握最新商业地产动态及市场变化。

年薪：80-150 万