**一、销售会计主管**

（一）、职责概述
1、负责已到账货款的录入工作，确保经销商资金的正常周转，促进销售；
2、负责开具销售发票并及时邮寄至经销商，确保经销商能按时抵扣；
3、根据批复的报告或公司临时性政策调整，及时准确的审批各类特批订单和免费订单；
4、负责大区运费、仓储费的核销及经销商关户退款、转款等事宜的处理，并根据业务要求及时进行相关账务处理；
5、负责税务抄税、发票管理、红字发票开具等工作；
6、负责销售凭证及收款凭证的及时打印、整理、装订、归档工作；
7、负责抽查大区发票签收情况，以监督大区的发票管理；
8、根据行销中心制定的价格体系表，及时维护价格，确保正常销售；
（二）、日常工作
1、收款：每日在规定的时间内及时收取已到账货款(包括网银、理财金、银行汇票、银行承兑汇票)并录入SAP系统；每日入账后及时更新FTP银行日记账以备大区查看了解货款入账情况；未入账明细每日及时邮件通知大区；及时确认并反馈新开户经销商货款到账情况。
2、开票：每月18日、关账日前根据《大区每月开票申请表》在SAP系统内更新经销商开票信息、准确开具发票；并做发票邮寄登记工作，邮寄前确认地址。
3、订单审批：每天不定时查询未审批的特批订单、免费订单，根据批复报告或临时性销售政策进行审核，如有不符及时反馈，保证尽快审批完毕；
4、费用核销：及时处理各大区的运费核销及经销商关户，稽核附件资料的真实性、准确性，进行相应帐务处理，做好登记后转交出纳付款；
5、税务事宜：每月5号前完成抄报税；付外汇时办理税单、付汇证明及其他涉税事宜；
6、发票管理：根据开票需求缴销、领购增值税专用发票和增值税普通发票，购买收据；办理红字申请；
7、凭证管理：每月25日前完成上月收款凭证、销售凭证打印、整理并及时装订；
8、应收账款管理：每月5日前完成应收帐款数据更新，进行账龄分析，将应收账款分析情况反馈给各大区相关人员，跟踪款项到帐情况；
9、发票签收：每月20日前完成大区发票签收情况的抽查，对于发现问题及时给予解决；

10、价格维护：根据行销中心制定的价格体系表或特批报告及时、准确的进行定价及配送补贴的维护；

11、其他：及时完成领导交代的其他日常事务。

**二、销售会计经理**

（一）岗位职责

1、 应收账款管理：全国应收账款管理，制订相关的业务流程、指引、分析等工作；

2、 负责全国KA条系的业务指导，优化流程，对新的KA业务及时提供业务支持；

3、 参与渠道、大区财务工作检查、走访，发现的问题及时反馈并追踪落实；

4、 参与经销商的业务管理，优化流程、制度；

5、 准确及时完成领导交付的各类临时性工作；

（二）任职资格说明

1、年龄：35周岁以下

2、学历：本科

3、专业：财务、会计

4、资历要求：三年以上同类工作经验，熟悉快消品财务业务工作，具备KA财务结算工作经验优先。

5、知识和工作能力要求：

1） 熟悉快速消费品行业的结算业务；熟悉国家各类财税政策法规和会计核算知识；

2） 熟悉KA财务结算等工作；

3）具备良好的沟通协调能力及团队合作精神；

4） 责任心强、能适应快节奏、高强度的工作要求。

**三、NFC市场推广主管**

（一）岗位职责：
1、 协助副总监完成NFC渠道市场推广规划；

2、 协助副总监对接并推进各大区NFC渠道市场的推广工作，达成NFC渠道市场推广目标;

3、 对接市场部，制定NFC分渠道分客户全年促销计划、3个月滚动计划；

4、 协助副总监监督各大区NFC客户管理费用，最大程度发挥费用推广作用；

5、 及时了解和预见市场竞争情况的变化,制定相应的对策；

6、 NFC渠道包装研究：2017年多包装可行性研究；

7、 对NFC渠道市场推广表现及系统提供的执行数据进行分析，拟定行动方案，给管理层决策提供意见及方案；

8、 制订分渠道分品类推广计划，协调公司相关部门制作广促品，并出据推广效果评估报告；

9、 市场NFC推广与促销活动操作培训，市场走访指导;

10、对相关人员进行NFC渠道市场推广方面的培训与指导。

（二）任职资格说明：

1、年龄：25 岁以上

2、性别：不限

3、学历：本科

4、专业：市场营销或工商管理专业优先

5、资历要求：三年以上快速消费品相关工作经验

6、知识和工作能力要求：

1）熟练使用电脑办公管理软件、使用Word\Excel\PowerPoint等文字处理数字统计分析；

2）熟悉所负责销售渠道并有重点客户的管理经验；

3）出色的跨区域重点客户促销推广规划能力，协调、沟通、合作能力；

4）有一定管理市场推广实操能力，能够独立规划促销活动，有较强的谈判能力、执行力。

7、相关培训要求：市场管理、品牌管理、渠道管理等专业营销知识培训

**四、人事行政经理**

（一）职位描述：

1、负责公司人力资源工作的策划，建立、执行招聘、培训、考勤、劳动纪律等人事程序或规章制度。

2、负责制定和完善公司岗位编制，协助公司各部门有效的开发和利用人力，满足公司的经营管理需要。

3、根据现有编制及业务发展需求，协调、统计各部门的招聘需求，编制年度/月度人员招聘计划，经批准后实施。

4、组织编制各岗位的职位说明书，并根据公司职位调整需要进行相应的变更，保证职位说明书与实际相符。

5、制定公司及各个部门的培训计划和培训大纲，经批准后实施。

6、对试用期员工进行培训及考核，并根据培训考核结果建议部门录用。

7、负责拟制公司薪酬制度和方案，建立行之有效的激励和约束机制。

8、制定绩效评价政策，组织实施绩效管理，并对各部门绩效评价过程进行监督控制，及时解决其中出现的问题，使绩效评价体系更够落到实处和不断完善。

9、负责审核并按职责报批员工定级、升职、加薪、奖励及纪律处分及内部调配、调入、调出、辞职、辞退等手续。

10、配合其他部门做好员工思想工作，受理并及时解决员工投诉和劳动争议事宜。

11、定期主持召开本部门工作例会，布置、检查、总结工作，并组织本部门员工的业务学习，提高管理水平和业务技能，保证各项工作任务能及时完成。

12、其他突发事件处理和领导交办的工作。

（二）任职要求：

1、人力资源管理、企业管理等相关专业。

2、本科及以上学历，10年以上相关工作经验，在同行业中任职过相同职位的人员优先。

3、知识和工作能力要求：

1) 职业素养：正直敬业，诚实守信。

2) 掌握人力资源管理的专业知识，熟悉人力资源日常管理工作流程。

3) 有良好的英语听说读写能力。

4) 具有出色的人际沟通能力和领导管理能力，有良好的语言表达和公文撰写能力，善于协调、沟通和组织策划。

工作地点：杭州市西湖区

**五、财务经理**

（一）岗位职责：

1、根据新西兰国家法规、会计准则及当地政策完成工厂的财务核算工作。

2、及时跟踪监督下属财务人员的日常工作，确保财务工作有序运行。

3、监督盘点所在工厂的存货与资产，确保公司财产安全。

4、及时准确编制会计报表和提供各项财务数据。

5、积极维护新西兰当地税务、财政与银行等关系，并及时报送需要的各类财务资料。

6、负责会计档案管理工作，包括会计凭证、账簿、财务会计报告和其他会计资料；

7、负责制定与当地工厂业务流程相关的财务制度，并追踪制度执行情况，对出现的问题进行追踪、总结和经验推广；

8、负责对下属财务人员进行月度、季度和年度考评工作，注重员工发展和团队建设。

（二）任职资格说明：

1、年龄：25周岁以上 2、性别：不限 3、学历：本科及以上

4、任职要求：接受外派，3年以上财务工作经验（有境外工作经历优先）；

5、专业：财务、会计、外语等相关专业毕业

6、知识和工作能力要求：

1） 具有在全英文环境下工作的语言能力；

2） 具备财务及会计核算基础知识；

3） 了解新西兰国家财政、税务法规政策；

4） 具备良好的沟通协调能力及团队合作精神；

5） 仔细、认真、责任心强、能适应快节奏、高强度的工作要求。

工作地点：派驻到新西兰；

**六、市场总监/副总监**

（一）工作职责：

1、负责进行公司市场战略规划，制定公司的市场总体工作计划，提出市场推广、品牌、公关、活动等方面的具体方向和实施方案；

2、拓展公司的市场策略，把握公司的行业中的发展方向，完成公司在行业中的市场定位，

及时提供市场反馈；

3、组织和监督实施年度市场推广计划，并组织相关人员培训；

4、组织公司产品和竞争对手产品在市场上销售情况的调查，综合客户的反馈意见，组织市场调查分析，市场机会开拓和合作伙伴开发，撰写市场调查报告；

5、制定市场推广费用预算及市场部全年整体财务预算制定、控制以及完善激励考核制度；

6、负责公司整体公关策略及危机公关的应对处理。

（二）任职资格：

1、5年以上市场营销工作经验，并具备线下化妆品、日化消费品行业或大型互联网电商公司工作履历；

2、具备多品牌市场品牌运作管理能力，熟悉各类媒体运作方式；

3、有敏感的商业和市场意识，具有优秀的资源整合能力和业务推进能力；

4、有较强的人际沟通能力，公关关系处理能力及密切的媒体合作资源；

5、具备良好的沟通合作技巧及丰富的团队建设经验。

**七、运营总监**

（一）工作职责：

1、制定公司的网络销售政策、各项制度与流程；

2、组织调研分析网络市场的发展趋势、竞争对手情况和消费者需求等，提出产品组合、开发改良、定位和价格等调整方案；

3、制定整个频道内容包装的策略，负责相关的运营工作，为用户提供高品质的，有高度阅读性/传播性的内容，传递频道品质生活的理念；

4、通过各种方式多维度进行频道内的主题包装，提高用户在频道内浏览时间，提高转化；

5、创造热点主题内容，提高内容吸引力，提高品牌/单品/品类知名度，打造属于频道内容的差异性和不可或缺性；

6、挖掘和分析用户的使用习惯、情感及体验感受，有效完成专题策划活动；

7、制定本部门工作计划并组织实施，指导、监督、检查本部门工作计划的执行；

（二）职位要求：

1、有8年以上快消行业或电子商务行业经验，具有出色的表能达力，文采好，文案基本功扎实，有对标人群的语言逻辑；

2、对热点敏感，并将热点信息与频道做有机的快速结合；有数据分析、总结、信息搜集等能力；

3、整合能力强，创造及推进话题的持续发酵能力；能配合公司的业务进度，引爆话题，运营手段不断传播发酵，获得效果。

4、了解天猫、京东、亚马逊等电子商务运作模式及运营规则，并有屈臣氏、联合利华等运营店铺的经验

**八、销售经理（上海）**

工作地点：上海

直接上级：销售总监

（一）岗位职责：

1、维护/开发和优化客户；

2、针对的目标客户主要是汽车零部件/液压/气动/泵/阀/法兰/管路等工业行业保护市场；电镀喷涂等相关行业的遮盖件市场；汽车/工程机械/医疗/自动化等橡胶和塑料制品客户

（二）岗位要求：

1、针对目标市场，有丰富的客户开发经验，特别有在汽车零部件/液压气动自动化等行业，熟悉泵/阀/法兰/管路等行业更佳。

2、能在高度竞争环境下有策略的展开工作，对商机高度敏感。

3、优秀的谈判技巧和协调能力，具备一定的市场营销及运作能力和经验。

4、橡胶塑料等高分子专业或机械专业。

**九、销售经理（浙江省）**

工作地点：浙江省杭州市

直接上级：销售总监

（一）岗位职责：

1、Drive Sales revenue and ensure gross margin targets are met.

2、Provide ongoing direction, leadership, coaching, counseling, motivation, and training when necessary to other team members.

3、Manage sales resources (people and budget) to meet business goals.

4、Work with US Key Account Team members to identify and track leads and secure business with multinational companies.

5、Be the primary interface between sales, service, business operations and the customers you serve.

6、Develop and execute a business plan for the specific segment. The plan will include volumes targets by customer and location; market strategies, pricing policy, modifications and/or discontinuations consistent with the plan.

7、Continue to look for cross selling opportunities of our OEM molded rubber products produced at our sister factory in Hangzhou.

8、Comfortable calling on customers to develop additional business and monitor any ongoing customer issues.

9、Work with Operations to identify, analyze and prioritize opportunities for new business. Develop and maintain forecast reporting and regular updates to the General Manager.

10、Monitor market trends, including demand, growth rates, competitive trends, new technologies and pricing, and incorporate into the business plan.

11、Analyze and assess competitive offerings to identify differentiators and recommend pricing levels.

12、Develop market segment value models to determine value propositions and pricing policy – with particular focus on Protective Products.

13、Work with other team members to test and validate the value of our offerings and implement changes to maximize value.

14、Document and report on product profitability, sales activities and operational metrics.

15、Recommend and update pricing guidelines for products as required.

16、Help to localize collateral marketing materials (created in the US) that accurately reflect the features & benefits of our Protective Products family of products.

17、Communicate and provide training to other sales resources and account representatives to assist them in developing sales messaging.

18、Review and follow-up with manufacturing operations regarding quality issues and concerns to ensure the all customer issues are being responded to.

19、Provide input into the annual company budget and monthly company sales/forecast reportingTrack and report expenditures on a monthly basis.

20、Proactively maintain and serve the company’s existing customersContribute to the ongoing analysis, refinement and execution of business and customer intimacy strategies.

21、Actively support other colleagues in achieving revenue targets by participating in customer visits, presentations and training, account planning, and providing individual coaching and development to other team members where necessary.

（二）岗位要求：

1、Minimum 5 years of injection molded plastic sales experience, including at least 3 years of business-to-business sales management experience including direct sales to automotive, industrial, medical, or heavy industry companies.

2、Minimum of 3 years’ experience managing sales resources (Sales Engineering, Account Management) with demonstrated track record of significantly growing revenue within a market through leadership of a team of sales professionalsTrack record of demonstrated personal success at sellingDemonstrated strong communication skills; oral, written and presentation skills.

3、Prior sales methodology training desiredPrior experience calling on Commodity decision makers with target customers.

4、Demonstrated strength in organizational skills and ability to work with Multi-national teams.

5、Demonstrated ability to exercise excellent judgment.

6、Professional presence for interaction with internal and external contacts.

7、Business level fluency (reading, writing, speaking) in English and Mandarin Chinese required. Bachelor’s degree required. MBA preferred

8、Good analytical mindset and documentation skills

**十、财务经理**

汇报关系: 向粉末冶金总经理汇报 向财务总监汇报

教育背景: 会计，金融专业或相关专业.

（一）工作经验:

1、至少7年以上制造工业财务管理经验。熟悉成本控制、总账和增值税，必须有ERP系统使用经验。

（二）主要工作职责:

1、负责CBF 苏州和上海外高桥贸易公司财务运作

2、负责财务部门的日常运作，包括在ERP系统环境下处理应收、应付、总账、成本

3、提供增值分析、财务咨询、并对公司在确定战略方向和运营决定的过程中提供合适 的建议。

4、确保固定资产和通过适当的内部控制确保财务流程和报告的公正完整性。

（三）具体要求：

1、审核和批准所有的应收、应付及GL记账凭证

2、监督其他会计人员的日常运作。

3、进行财务分析，包括月度报表和根据 财务总监的要求进行项目基础分析。

4、管理所有资本支出。

5、根据公司的政策执行内部控制

6、月末工作，包括登账，关账， 报告。

7、月度成本差异审核。包括价差、材料用量差异、人工差异、执照费用差异，运费及外包成本差异。

8、年度标准成本更新，包括材料费，人工及制造费用费率的计算

9、准备及组织年度公司盘点

10、总帐凭证的维护,分摊和预提相关费用

11、公司内部与外部的报告

**十一、财务部经理**

工作地点：浙江衢州 常山

汇报对象：GM

（一）主要职责：

1、全面负责工厂的财务管理，向工厂总经理汇报

2、指导月度结账工作，确保报表的准确性和及时性；

3、协调月度滚动财务预测及年度预算的编制；

4、统筹集团报表的更新，并制定具有针对性的改善措施；

5、领导跨部门成本控制及改善项目的实施，实现工厂利润最大化；

6、定期为工厂管理层提供必要的财务分析数据，确保工厂管理的有效性及可持续性；

7、定期编制工厂现金流计划，确保日常运营的连续性；

8、制定工厂存货管理目标，会同运营部门展开事前控制；

9、熟悉集团内控规则，培训内部相关人员，确保工厂管理的合规性；

10、指导和监督ERP系统的日常运行，确保系统管理的高效性；

11、制定员工的职业规划，不断提高他们的财务专业水平；

12、完成总经理及上级财务领导交办的其它管理任务。

（二）任职资格：

1、财务或相关管理专业本科毕业，中级会计师或以上职称；

2、10年以上的财务管理经验，其中，3年以上财务经理经验；

3、具有制造型外资企业财务管理经验者优先；

4、规模以上的ERP实际操作经验；

5、良好的财务英语基础，能会话者优先考虑。

**十二、Regulatory & Clinical Affairs Manager**

工作地点：浙江杭州

汇报对象：研发总监

（一）Responsibilities：

1、Develop site regulatory and clinical affairs strategy, and subsequent implementation plan. Calibrate the regulatory and clinical affairs practice in the region, optimize the existing system and continuous improvement.

2、Establish operating budgets, monitor the cost, effectiveness, and reliability of regulatory and clinical affairs activities to optimize resources, priorities spending, and ensure that targets and standards are met.

3、Set up registration plan for the responsible project, take leader for preparation and submission of applications, renewals and variations to the relevant authorities, in a timely and accurate manner. Follow up with regulatory authorities on submissions and regulatory issues.

4、Participate in the compliance validation before the mass production for the registered product, including the product pattern, package size, package design etc.

5、Provide project / study management for clinical trials consistent with applicable regulations, guidelines and policies.

6、Responsible for Medical Device Manufacturing Enterprise License application and annual check.

7、Providing appropriate regulatory input to project team to ensure planned product development activities comply with the guidelines, and provide a critical analysis of the risks and issues in case.

8、Direct negotiations and liaisons with third party companies, and other departments of the company concerning submission applications.

9、Closely monitor the latest regulations, guidelines and legislation, evaluate the impact to company, and organize the training and action plan in case.

10、Develop and improve good relationship with the authorities, clinical center etc., and promote company image.

11、Responsible for training and career development of the team through setting objectives and performance review processes.

（二）Requirements：

1、Work Experience or Professional Background：At least 10 years of experience in medical device or pharmaceutical industry, and more than 3 years medical device or pharmaceutical international company regulatory and clinical affairs management experiences.

2、Excellent knowledge and competency in medical device or drug registration experience. 3、Familiar with medical device or drug regulations and guidelines.

4、Good relationship with SFDA and affiliates.

5、Good communication skill, creative thinking, with teamwork spirit

6、Education：Bachelor degree or above in appropriate scientific discipline.

7、Foreign Language Skills：Advanced level of English.

**十三、售后服务总监**

工作地点：浙江杭州

直接上级：总裁

直接下级：

年薪标准：12万+绩效奖金（可面议）

（一）岗位职责：

1、改进、完善售后服务管理体系，包括组织架构、管理制度、工作流程等，制定阶段性工作计划，并组织实施；

2、改进、完善售后服务信息管理平台（客户服务档案、服务质量跟踪及信息反馈），对售后服务部门的服务质量进行有效把控，并不断改进；

3、负责售后服务工作统筹安排，及时有效地解决客户投诉纠纷问题，维护公司良好的服务形象；

4、负责与相关业务部门协调沟通售后服务工作，确保客户服务的顺利进行；

5、制订售后服务人员行为规范及维修技术规范并督导贯彻执行；

6、组织员工进行培训、教育们不断提高员工的综合素质；

7、对于公司新产品上市，确保售后服务部门有切实可行的解决方案；

（二）岗位要求：

1、年龄：30-50岁，男性优先；

2、管理类等相关专业，大专及以上学历；

3、6年以上售后或客服工作经验，3年以上管理工作经验；

4、具有良好的协调沟通能力、统筹安排及指挥能力、高效解决问题的能力；

5、具有较高的服务意识，执行力，敢于承担责任；

6、具有卫浴、橱柜、电器、瓷砖等相关行业工作经验者优先。

（三）管理范围：

1、集团公司所有的售后服务工作，杭州、绍兴、嘉兴、台州、湖州、宁波；

2、售后团队人数：约70人（外勤，男性，占90%，内勤文员，女性，占10%）；

3、汇报对象：总裁；

（四）薪资福利待遇：

1、薪酬范围：12万+绩效奖金（可面议）；

2、福利待遇：社保、公积金、各节假日福利、定期体检（健康管理）、国外旅游奖励；

3、休息制度：单休

**十四、SAP ECHO Local Domain Coordinator**

工作地点：杭州

Responsibility:

1. Focal point of contact on SAP ECHO operation and maintenance, cooperate with global teams and local users for supportive activities, e.g. training, testing, troubleshooting, change management, documentation, etc.

2. Coordinate global teams for the implementation of evolutions in project mode, manage and cooperate with local teams from different domains to be in line with project schedule and budget.

3. System administration for local needs in both commercial and technical domain, e.g. batch input file processing, invoicing control &amp; monitoring, workflow management, security, and technical project setup support.

4. Contribute and verify local business processes, make sure that processes and best practices are aligned with legal rules,blueprint and other projects.

5. Support audit process together with global teams, analysis gaps of business and procedures, prompt improvement approach in terms of compliance, security, efficiency, etc.

6. Establish solid and prompt communication with local/global teams, ensure cooperation for all cross domains and workflows.

Qualification:

1.5 years experience of SAP ECC6 operations and administrations

2. Strong knowledge on SAP ECC6 operation, especially FI, CO, PS modules

3. Willing to analysis issues and explore solutions, good communication skills in Chinese and English.

**十五、 Communications Supervisor**

工作地点：上海徐汇区

Responsibility:

1. Develop corporate publicity materials
2. Manage corporate website and E&C's other digital platforms
3. Support corporate external communications programs including corporate image campaign,executive interview and CSR projects
4. Assist in conferences, exhibition, consumer events and corporate events
5. Support internal newsletters etc.

Qualification:

1. Bachelor degree or above in communications, Journalism, Public Relations, Marketing, English or related discipline
2. 2.5 years or above working experience in in –house communications, media or PR agency; experience in chemical ,energy or engineering company is of advantage
3. Profound knowledge in communications; familiar with digital marketing methodologies; proficient in both 4.Chinese and English
4. Quick learner, self-motivated, team player mentality