

岗位方向一

2000年6月6日，招商银行落户津门，从此开始谱写与这座城市的记忆，描绘属于天津分行的精彩。在二十二年中，坚持质量、效益、规模协调发展，依托体制、科技、管理、人才和品牌优势，严格规范管理，努力开拓市场，综合竞争实力不断增强，招商银行在天津树立起“科技领先、管理先进、服务一流、信誉卓著”的良好社会形象。因业务发展需要，现面向社会诚聘英才。

一、招聘岗位

(一) 零售信贷客户经理

岗位职责：

- 1.负责分行已合作一手房楼盘、二手房渠道驻场营销，与销售人员建立营销关系，获取房贷按揭客户；
- 2.负责消费贷款、小微企业贷款客户的拓展营销；
- 3.负责结合客户需求，提供投融资一体化服务，提升客户满意度。

报名条件：

- 1.35周岁（含）以下；
- 2.全日制大学本科（含）以上学历；
- 3.二年以上银行从业经验；
- 4.具备一定的市场开拓能力，性格积极乐观，工作认真负责，具有较强的沟通能力和表达能力,能承受较大工作压力，具有良好的团队意识和学习能力；
- 5.有车或驾照者优先；

6.特别优秀者可适当放宽招聘条件。

(二) 法律事务岗

岗位职责：

- 1.负责分行各项业务非制式合同及相关法律性文件的法律合规审查及咨询，开展合同范本管理；
- 2.负责分行各业务条线经营管理、新产品开发、重大项目的合法合规性论证与评审，提供法律意见和合规建议；
- 3.负责处理辖内法律风险及各类法律问题，统筹开展分行诉讼案件管理、律师管理、授权管理等法律事务工作；
- 4.负责向分行各业务条线传达总行的合规提示和指引。

报名条件：

- 1.年龄35周岁以下，全日制硕士研究生及以上学历，法学专业背景，取得法律职业资格，执业公司/公职律师优先；
- 2.在全国性大型股份制商业银行总/分行从事法律审查等法律事务相关工作满2年；
- 3.精通国内金融法律法规，熟悉国际法及相关国际惯例，具有丰富的法律专业知识和专业经验，能够独立处理疑难复杂的法律事务，独立完成重大疑难的法律咨询工作，或者独立承办重大疑难复杂的诉讼案件；
- 4.具备良好的沟通及书面表达能力，熟悉银行主要业务及相关管理要求，对银行法律工作有一定的创新、协调、组织、策划能力；
- 5.具备良好的团队合作能力，能够对工作中发现的法律风险进行深入研究并向业务部门提出完善和改进的意见，能够对下级法律顾问进行指导、监督和评价。

二、应聘方式

1.登录招商银行官方招聘网站career.cmbchina.com，点击“最新社会招聘”，查看天津分行招聘职位，投递简历；

简历投递将于2023年12月31日截止。

三、注意事项

1.本次社会招聘须通过官方网站或招商银行招聘微信公众号进行申请，请按要求详细、完整填写各项个人信息，确保真实无误，如有虚假信息，申请人将会被取消申请资格；

2.关于社会招聘各项通知，将通过短信发送到您的手机。当您的手机号码变更时，请及时更新注册信息，这是我们跟您联系的重要渠道；

3.招商银行招聘不收取任何费用；

4.联系电话：李女士（022-58192972）。

岗位方向二

招商银行于1987年在中国改革开放的最前沿——深圳经济特区成立，是中国境内第一家完全由企业法人持股、同时在上海和香港两地上市的全国性股份制商业银行。三十六年的创新与奋斗，招商银行凭借持续的金融创新、优质的客户服务、稳健的经营风格和良好的经营业绩：2022年入榜“全球银行品牌价值500强”榜单，名列全球第10位；连续十一年强势入榜世界500强企业，2022年位列174名。曾在《亚洲银行家》、《国际私人银行家》等国内外权威媒体评选中获得“中国区最佳私人银行”、“中国最佳零售银行”、“中国最佳股份制商业银行”、“中国最佳财富管理银行”等百项殊荣，并连续多年荣膺“中国年度最佳雇主”TOP3及“最受女性关注雇主”。

海口分行作为招商银行省级一级分行，牢固树立“因您而变”的经营理念，主动拥抱金融科技，力求“打造最佳自贸银行”，致力于服务海南自贸港经济，发展地域特色，力争海南金融业最佳服务口碑。通过加快发展、双轮驱动，海口分行在本地市场竞争力与影响力都实现了快速提升。

海口分行坚持以员工为本，激发员工主人翁意识，打造公平公正选人、用人机制，助力员工成长，着力打造岛内员工幸福感最强的商业银行。

因业务快速发展需要，现面向社会进行公开招聘，我们诚邀勇于接受挑战、追求卓越的优秀人士加盟，我行将为各类人才提供广阔的成长发展空间、丰富的培训提升资源、领先于市场竞争力的薪酬待遇和健全完善的福利保障。

一、招聘岗位、职责及应聘条件

(一) 战略客户经理

岗位职责：

- 1、直接营销及服务总、分行战略客户，协助总行战略客户部或分行区域经营团队做好本地战略集团家谱成员的服务落地。
- 2、做好战略客户“一户一策”，深入挖掘客户需求，落实行业认知及KYC，深化客户关系，为客户提供“投商私科”一体化服务方案。
- 3、承接总分行业务发展战略，具体落实所在机构相关经营考核指标。
- 4、关注市场政策及行业动态信息，策划基于战略客户发展特点的营销活动，提高战略客户综合价值贡献。
- 5、发起战略客户集团或单户授信，满足客户多场景融资需求；开展贷后管理，关注行业及客户风险事件，进行风险预警并落实风险处置工作。

岗位要求：

- 1、大学本科及以上学历。
- 2、具备三年以上金融机构公司客户经理经验，并具备一年以上大中企业客户经理工作经验。
- 3、具备较好的资产业务分析和写作能力。

- 4、具有较强的市场营销和沟通能力，善于开拓业务和客户市场。
- 5、具备较强的责任心、工作热情和团队精神，可承受高强度、持续性工作压力。
- 6、品行端正，无不良记录。

(二) 大中企业客户经理

岗位职责：

- 1、维护和开拓总分行大中企业客户，提升大中企业客户对总分行综合贡献度。挖掘大中客户的产品及服务需求，参与制定对应的金融服务解决方案，并推动方案的落地实施。
- 2、做好区域经济信息收集与研究，落实区域优质客户深度经营；拓展、维护和管理客户，挖掘客户的产品及服务需求，制定并落实金融服务方案。
- 3、承接总分行业务发展战略，具体落实所在机构相关经营考核指标。
- 4、受理企业客户的融资申请，做好企业信用评级与风险预判，配合风险经理开展授信尽职调查，为客户提供融资服务；开展贷后管理，进行风险预警并落实风险处置工作。

岗位要求：

- 1、大学本科及以上学历。
- 2、具备两年以上金融机构公司客户经理工作经验。
- 3、具备较好的资产业务分析和写作能力。
- 4、具有较强的市场营销和沟通能力，善于开拓业务和客户市场；
- 5、具备较强的责任心、工作热情和团队精神，可承受高强度、持续性工作压力。

6、品行端正，无不良记录。

(三) 基础客户经理

岗位职责：

- 1、维护和开拓总分行基础客户，提升基础客户对总分行综合贡献度。
- 2、推动组织基础客户的集中营销活动，负责新开对公账户的上门核实及周边客户的营销、上门服务、产品推荐。挖掘基础客户的产品及服务需求，参与制定对应的金融服务解决方案，并推动方案的落地实施。
- 3、承接总分行业务发展战略，具体落实所在机构相关经营考核指标。
- 4、推动针对所在经营机构的基础客户及潜在基础客户的市场营销工作。
- 5、负责小企业客户的资产业务上报与放款，协同落地供应链融资业务的N端小企业供应商的营销放款；为本地区优质小企业提供信贷支持及综合化服务；开展贷后管理，进行风险预警并落实风险处置工作。

岗位要求：

- 1、大学本科及以上学历。
- 2、具备一年以上金融机构公司客户经理工作经验。
- 3、具备较强的市场开拓能力、团队合作意识。
- 4、具备较强的财务分析能力、客户营销能力，熟悉各类资产业务。
- 5、具备较强的责任心和抗压能力。
- 6、品行端正，无不良记录。

二、报名方式（择其一）

(一) 登录招商银行官方招聘网站career.cmbchina.com，选择“社会招聘” - “海口分行”，查看海口分行招聘职位，投递简历。

三、注意事项

(一) 报名截止时间：2023年5月31日

(二) 应聘者对个人填报信息的真实性负责，如与事实不符，招商银行有权取消其录用资格。招商银行对于收集的相关招聘资料将予以严格保密。

联系电话人：0898-68578122，0898-68578513

岗位方向三

一、分行简介

1997年，我们诞生于美丽的西子湖畔，伴随着钱塘江时代的到来，我们于2021年乔迁至钱江新城。成立26年来，我们始终秉承“因您而变”、“因势而变”的发展理念，坚持“服务立行”、“专家治行”、“科技兴行”，致力于服务区域实体经济与社会改革发展。

未来可期，“为客户创造价值”的初心，“让员工做自己主人”的坚守，“做人民美好生活与经济转型升级连接器”的使命，是我们面向未来的底气。

杭州，山融于水，浸透江南韵味。

杭州，业融于城，联动世界脉搏。

二、招聘职位

(一) 网点负责人

【岗位职责】

1.承担网点综合经营和管理的主要责任人职责，负责辖属各类客户的拓展、经营和提升，严格执行分行制订的业务拓展和经营规划，做好网点队伍建设，以

及风险管理和内控合规管理各项要求的督导落实；

2.负责统筹规划网点经营预算和业务指标，完成综合绩效考核目标，统筹网点各项业务营销工作，树立良好服务品牌，建立和维护与重要客户的关系，不断拓展市场份额。

【岗位要求】

- 1.大学本科（含）及以上学历，身体健康，品行端正，无不良记录，具备较强的责任心和工作激情；
- 2.具有5年以上金融机构信贷业务和相关管理岗位工作经验，具备较高的专业素质，了解宏观政策与经济形势，熟悉银行各类金融产品、业务流程及相关业务法规；
- 3.具有较强的业务开拓、风险把控、管理和综合协调能力。

工作地点：金华

（二）对公团队负责人

【岗位职责】

- 1.带领团队维护和开拓对公客户，挖掘公司客户的产品及服务需求，参与制定对应的金融服务解决方案，并推动方案的落地实施；
- 2.承接总分行业务发展战略，具体落实所在机构相关经营目标，推动所在经营机构的企业客户及潜在企业客户的市场营销工作；
- 3.分析管理的企业客户所在行业及企业本身运营情况，做好风险预判，并做好沟通协调工作；
- 4.负责团队队伍建设，推进团队能力培养与提升。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历，特别优秀者可适当放宽条件；
- 2.具备5年（含）以上金融机构信贷从业经验，2年（含）以上团队管理岗位相关工作经验；
- 3.具有较高的专业素质，较好的信贷业务知识和业务技能，较强的业务开拓、风险把控、管理和组织协调能力；
- 4.具有较强营销能力及市场拓展能力，良好的适应能力、分析能力和文字表达能力；
- 5.身体健康、品行端正、无不良记录，具备较强的责任心、团队精神及抗压能力。

工作地点：金华

（三）战略客户经理

【岗位职责】

- 1.维护和开拓总分行对公战略客户，协调并推进业务合作落实；
- 2.做好总分行对公战略客户服务落地，提升服务效率、优化客户体验；
- 3.开展对公客户深度经营，深入挖掘对公客户需求，提供综合化金融服务方案并负责实施落地；
- 4.维护战略客户集团授信，日常开展授信管理工作；
- 5.牵头贷后管理，关注行业和客户风险事件，进行风险预警并落实风险处置工作。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历；

- 2.具备3年（含）以上银行相关岗位工作经验；
- 3.具有较高的专业素质，较强的学习及创新能力，熟悉对公业务框架和产品体系；
- 4.具有较强营销能力及市场拓展能力，具备高度责任心及团队协作力，工作细致认真吃苦耐劳；
- 5.身体健康、品行端正、无不良记录，具备较强的责任心、团队精神及抗压能力。

工作地点：嘉兴

（四）跨境金融产品经理

【岗位职责】

- 1.负责区域市场跨境金融客户代客交易业务（外汇、商品、衍生等）的协同营销；
- 2.负责区域市场重点客户业务营销、维护、跟踪及落地，包括但不限于为客户提供交易类产品的定制服务，制定符合客户需求的交易方案，及相关交易业务的落地操作；
- 3.组织推动区域市场的代客交易业务营销拓展、客群建设、品牌建设；
- 4.负责行内考核指标推动及开展内部培训工作。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历，有金融市场外汇交易工作经历或有金融工程、数理金融等相关专业优先；
- 2.国内外银行、证券、期货、外贸等相关行业2年（含）以上工作经验；

- 3.具有把握宏观经济及金融市场等领域的基本走势及规律的能力；
- 4.熟悉外汇、商品、衍生产品销售交易流程，有较强的风险控制意识；
- 5.具备较强的组织协调能力、人际沟通能力、文字应用能力、研究分析能力；
- 6.品行端正、无不良记录，具备较强的责任心、团队精神及抗压能力；
- 7.具有外汇金融市场实战经验者优先。

工作地点：杭州、嘉兴、金华、绍兴、湖州

(五) 公司客户经理

【岗位职责】

- 1.维护和开拓分行公司客户，提升公司客户对分行综合贡献度；
- 2.挖掘公司客户的产品及服务需求，参与制定对应的金融服务解决方案，并推动方案的落地实施；
- 3.承接总分行业务发展战略，具体落实所在机构相关经营考核指标；
- 4.推动针对所在经营机构的企业客户及潜在企业客户的市场营销工作；
- 5.搜集所管理企业客户所在行业及企业本身运营数据，做好风险预判，并做好与总分行风险岗位的沟通协调工作。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历；
- 2.具备2年（含）以上银行相关岗位工作经验；
- 3.具有较高的专业素质，较强的学习及创新能力，熟悉对公业务框架和产品体

系；

4.具有较强营销能力及市场拓展能力，具备高度责任心及团队协同力，工作细致认真吃苦耐劳；

5.身体健康、品行端正、无不良记录，具备较强的责任心、团队精神及抗压能力。

工作地点：嘉兴、金华、绍兴、湖州、衢州、舟山

（六）零售市场经理

【岗位职责】

1.负责所在网点新增代发企业拓展、存量代发企业经营及维护工作，做好代发企业关键人维护，组织策划重点代发企业维护经营服务工作；

2.负责所在网点场景拓展工作，包括但不限于批量项目获客、实施“四进”渠道客户拓展和品牌宣传类营销活动开展；

3.负责所在网点零售外拓指标统筹及推动工作，做好业务转介及交叉销售；

4.完成考核期内相关业务指标。

【岗位要求】

1.大学本科及以上学历；

2.具有较强的组织协调及沟通、表达能力，较强的分析问题及逻辑思维能力；

3.具有较强的责任心和团队精神，工作细致，能承担较大的工作压力。

工作地点：杭州、舟山

(七) 理财经理

【岗位职责】

- 1.维护现有客户，减少客户的流失以及对流失客户的挽留提升工作；
- 2.负责开拓新客户及新增客户总资产；提升潜力客户及客户总资产；
- 3.负责了解客户个性化产品和增值服务需求并达成目标；
- 4.根据客户需求，为客户出具投资建议书并执行资产配置；
- 5.深度经营客户，为客户提供综合金融服务；
- 6.完成考核期内财富管理部相关的业务指标。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历；
- 2.需两年以上银行、证券、基金、保险领域相关工作背景；
- 3.擅长高端客户的投资理财、市场研究和资产配置规划，有较强的市场开拓和沟通能力；
- 4.具备基金从业资格证；同时持有AFP、CFP等理财客户经理相关从业资格优先考虑；
- 5.具有较强的组织协调及沟通、表达能力，较强的分析问题及逻辑思维能力；
- 6.具有较强的责任心和团队精神，工作细致，能承担较大的工作压力。
- 7.特别优秀可放宽相关条件。

工作地点：杭州、嘉兴、绍兴、湖州、金华、衢州、舟山

(八) 私人银行客户经理

【岗位职责】

- 1.为私人银行客户提供定制投资规划、家族传承与治理解决方案，提供全方位、个性化、私密性的综合财富管理服务；
- 2.充分了解境内外宏观经济、政策、资本、外汇及商品市场形势，及时将我行市场观点及资产配置策略传递给私人银行客户；
- 3.积极进行客户开拓，通过投商行一体化公私联动、境内外联动多措并举开拓私人银行新客户；持续做好客户的经营与日常关系维护，以客户为中心，为客户创造价值，不断提升客户在我行的资产；
- 4.完成工作指标，具备团队精神，配合团队或领导，完成中心、部门、条线各项任务。

【岗位要求】

- 1.大学本科及以上学历；
- 2.持有基金从业等相关资格证书优先考虑；
- 3.具有较强的组织协调及沟通、表达能力，较强的分析问题及逻辑思维能力；
- 4.具有较强的责任心和团队精神，工作细致，能承受较大的工作压力；
- 5.特别优秀可放宽相关条件。

工作地点：杭州、嘉兴、绍兴、湖州、舟山

(九) 零售信贷客户经理

【岗位职责】

- 1.对客户推荐我行零售信贷产品及功能；
- 2.对客户进行营销，受理客户贷款申请；
- 3.对客户开展贷前调查工作；
- 4.对客户通过交叉销售开展综合经营；
- 5.协助总分行提供贷后管理所需信息及材料。

【岗位要求】

- 1.品行端正、身体健康、无不良记录；
- 2.具有2年（含）以上银行同业工作经验，具有零售信贷从业经验者优先；
- 3.大学本科及以上学历；
- 4.具备较强的市场开拓能力、能够接受PAD接单等新型营销工具以及能通过O2O等新型营销渠道获客，有一定数字化思维能力。

工作地点：嘉兴、舟山、湖州

（十）大堂经理

【岗位职责】

- 1.负责对营业厅（含“金葵花”理财中心）进行现场服务管理，直接参与营业厅服务工作；
- 2.负责统一调度营业厅各类服务资源，协调各条线、各岗位间的服务管理；
- 3.定期根据零售各岗位人员的日常服务表现进行服务考核；负责牵头开展零售各岗位员工的服务培训、服务监督、服务辅导；直接管理服务专员和驻点人员（统称大堂人员）；

4.负责与客户保持良性接触，主动搜集客户的意见建议；

5.负责网点服务的日常管理。

【岗位要求】

1.品行端正、身体健康、无不良记录；

2.具有2年（含）以上银行同业工作经验，具有大堂从业经验者优先；

3.大学本科及以上学历；

4.具备较强的市场开拓能力、能够接受PAD接单等新型营销工具以及能通过O2O等新型营销渠道获客，有一定数字化思维能力。

工作地点：嘉兴、舟山

二、报名方式（择其一）

（一）登录招商银行官方招聘网站career.cmbchina.com，选择“社会招聘” - “杭州分行”，查看海口分行招聘职位，投递简历。

（二）关注“招商银行招聘”微信公众号，点击“招了” → “社会招聘” 栏选择杭州分行社招岗位投递简历。

报名截止时间：2023年4月30日

招商银行杭州分行邀您同行，梦想绽放！