**附件1:长春分行社会招聘各职位应聘条件**

（一）支行筹建组组长（2人）

1.中共党员，6年及以上商业银行营销服务经验，团队管理经验不少于3年，同等岗位工作经验至少2年以上；

2.了解长春市场，具有丰富的客户资源；

3.具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

4.具有清晰的管理思路、丰富的团队管理理论及实践经验，能够发挥个人影响力，整合团队成员价值取向，积极影响团队氛围，形成良好的团队文化，达成优异团队成绩；

（二）公司银行部负责人（1人）

1.6年及以上商业银行营销服务经验，团队管理经验不少于3年，同等岗位工作经验至少2年以上；

2.了解长春市场，具有丰富的客户资源；

3.具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

4.具有清晰的管理思路、丰富的团队管理理论及实践经验，能够发挥个人影响力，整合团队成员价值取向，积极影响团队氛围，形成良好的团队文化，达成优异团队成绩；

（三）公司业务团队负责人（2人）

1.4年及以上商业银行营销服务经验，团队管理经验不少于2年，同等岗位工作经验至少1年以上；

2.了解长春市场，具有丰富的客户资源；

3.具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

4.具有清晰的管理思路、丰富的团队管理理论及实践经验，能够发挥个人影响力，整合团队成员价值取向，积极影响团队氛围，形成良好的团队文化，达成优异团队成绩；

（四）公司业务部产品经理（1人）

1.2年及以上商业银行或4年以上非银行金融机构营销服务工作经验,商业银行同岗位工作经验者优先；

3.熟悉公司信贷业务各类产品及商业模式，如公司信贷、交易银行、票据业务、公司负债产品等；

4.熟悉公司银行业务的考核，管理，数据分析统计等，具有一定的文字综合能力；

5.具有较强的市场敏锐度，具有良好的市场分析企划能力，具有较好的产品设计和创新推广能力。

（五）对公客户经理（3人）

1.2年及以上商业银行营销服务工作经验，熟悉商业贸易融资、票据、银行保理、物流银行等主要公司业务产品；

2.具有较强的市场营销能力和敏锐的风险意识，具有一定的客户资源；

3.具备利用银行提供的平台，努力寻求和拓展潜在公司客户的能力；

4.具备制定客户营销目标与方案，开展营销活动，完成绩效指标的能力；

5.具备定期拜访、联络客户，收集、汇总、分析客户对业务产品及服务的需求信息的能力；

6.完成公司客户的授信发起、材料组织和上报、根据批复及客户需求办理授信手续，及时登记有关业务系统，动态跟踪企业经营及我行授信的资金流向；

7.具备开展联动营销和交叉营销，提高金融服务综合收益的能力。