

# 恒丰银行济南分行社会招聘岗位汇总表

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
1	济南分行	支行副职	管理类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 协助支行主要负责人围绕年度经营计划,在总、分行条线相关制度指引下,管理、决策、指导支行业务发展,负责组织完成分行下达的各项计划和工作任务。 (2) 协助支行主要负责人推进支行市场开拓,督导工作进展,建立健全考核机制,传达总、分行相关业务条线工作指引。 (3) 根据总、分行相关规章制度、管理办法、操作规程,协助支行主要负责人指导管理支行各项工作,加强支行合规内控管理。 (4) 准确把握支行所在地区市场动态和客户经营情况变化,协助支行主要负责人加强对支行业务的风险管理,及时发现风险并采取有效措施化解风险。 (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下,全日制大学本科(含)以上或硕士学位(含)以上(银行从业10年(含)以上者,可放宽至大学本科(含)以上)。 (2) 具有3年(含)以上相关岗位工作经验,具有国有银行、股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历者优先。 (3) 具有较强的市场开拓能力和营销能力,了解国家经济、金融方针政策,熟悉财政、税务、人民银行和监管部门的管理要求,熟悉银行业务和当地金融市场状况,具有较强的团队管理能力,拥有丰富客户资源,具有较强的责任心、职业道德和风险识别能力。 (4) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例,具有良好的职业道德,符合监管部门要求的任职资格条件。
2	济南分行	营销团队负责人	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 对所在团队业务的营销工作进行有效管理,确定及调整团队营销策略,组织推动各项营销工作的落地。 (2) 积极调查市场,主动接触客户,通过不断密切的合作关系,加强存量客户的深入合作,并通过各种合规途径挖掘新客户。 (3) 在选择优良客户、及时准确把握市场动态和客户经营情况变化的基础上,及时发现风险并采取有效措施化解风险。 (4) 带领团队完成各项经营业务指标。 (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下,大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上。 (2) 具有3年(含)以上相关岗位工作经验,了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度,掌握市场营销、财务和法律等知识,熟悉银行相关产品。 (3) 具有较强的团队管理能力、市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力,具有较强烈的工作责任心和团队协作精神,具有丰富的客户资源。 (4) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例,具有良好的职业道德,符合监管部门要求的任职资格条件。
3	济南分行	对公客户经理	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 负责开展对公客户信息收集、整理和分析,实施分行业务发展战略和营销策略。 (2) 负责开展对公客户的营销,拓展并维护良好的客户关系。 (3) 负责对公授信客户的贷前调查、贷中管理、贷后检查和收贷收息,以及其他各种金融产品与服务综合营销。 (4) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下,大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 具有2年(含)以上相关岗位工作经验或经济、金融、会计专业毕业。 (3) 熟悉银行各项对公产品和当地市场环境。 (4) 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力,具有较强烈的工作责任心和团队协作精神,有客户资源者优先。 (5) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例,具有良好的职业道德,符合监管部门要求的任职资格条件。
4	济南分行	个贷客户经理	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 负责开展零售客户信息的收集、整理和分析,实施全行零售业务发展战略和营销策略。 (2) 负责开展零售类客户的直接营销,积极拓展和维护个人资产、负债和中间业务客户,实现对客户的交叉营销、产品和服务使用率提升。 (3) 负责零售类客户的贷前调查、贷中管理、贷后检查和收贷收息,以及其他零售金融产品与服务综合营销。 (4) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下,大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 具有2年(含)以上相关岗位工作经验或经济、金融、会计专业毕业。 (3) 熟悉银行各项零售产品和当地市场环境。 (4) 具备较好的市场拓展、沟通协调以及风险识别、控制能力,掌握一定的会计和财务知识,有客户资源者优先。 (5) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例,具有良好的职业道德,符合监管部门要求的任职资格条件。

# 恒丰银行济南分行社会招聘岗位汇总表

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
5	济南分行	产品销售经理	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 通过多种渠道积极引进新客户、开发存量客户，提升个人管理客户资产规模。 (2) 重点负责本网点内黄金级以下层级客户的营销触达与维护提升，包括但不限于资产配置、产品营销、产品到期提前提示、节日祝福等。 (3) 负责策划和实施营销方案，组织黄金级以下层级客户或潜在客户营销沙龙活动。 (4) 运用客户关系管理系统中客户管理、日常事务管理、营销管理等功能分层营销、管理维护客户。 (5) 负责妥善登记、保管有关客户风险评估、信贷业务资料等其他客户资料，严禁以任何形式外传带有客户敏感信息的电子、纸质资料。 (6) 严格执行监管法律法规和行内规章制度，确保销售环节与业务发展的合规性，杜绝违规销售行为。	(1) 年龄45周岁(含)以下，大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 具有2年(含)以上相关岗位工作经验或经济、金融、会计专业毕业。 (3) 具有良好的语言表达能力和沟通能力，热爱理财岗位工作并具有较强的 interpersonal 沟通能力、产品营销能力和组织协调能力。 (4) 通过银行从业资格考试、基金从业资格考试，具备AFP/CFP(金融理财师)证书和丰富客户资源者优先。 (5) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例，具有良好的职业道德，符合监管部门要求的任职资格条件。
6	济南分行	理财经理	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 负责零售财富业务拓展、新客户营销、存量客户维护提升；与客户保持良好沟通，主动发掘客户需求。 (2) 熟练掌握零售金融产品知识，为客户提供专业的投资建议和规划。 (3) 负责组织策划网点客户活动，做好营销和提升工作；负责做好所在网点的客户维护和提升工作，负责通过分析客户信息识别客户需求，提供高质量的业务服务并进行综合理财配置，负责通过理财销售专区合规执行厅堂财富管理类产品销售流程。 (4) 负责以驻网点厅堂为主的形式，营销各类零售业务产品，有效识别厅堂客户，提升客户金融资产规模，为客户提供综合金融服务；负责网点客户的接待和营销，严格执行总分行客户服务规范等相关要求。 (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下，大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 具有2年(含)以上相关岗位工作经验或经济、金融、会计专业毕业。 (3) 具有良好的语言表达能力和沟通能力，热爱理财岗位工作并具有较强的 interpersonal 沟通能力、产品营销能力和组织协调能力。 (4) 通过银行从业资格考试、基金从业资格考试，具备AFP/CFP(金融理财师)证书和丰富客户资源者优先。 (6) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例，具有良好的职业道德，符合监管部门要求的任职资格条件。
7	济南分行	普惠客户经理	销售类	若干	济南、东营、济宁、滨州、聊城、德州、淄博、菏泽、泰安、枣庄。	(1) 负责开展普惠客户信息的收集、整理和分析，实施全行普惠业务发展战略和营销策略。 (2) 负责开展普惠类客户的直接营销，积极拓展和维护资产、负债和中间业务，实现对客户的交叉营销、产品和服务使用率提升。 (3) 负责普惠类客户的贷前调查、贷中管理、贷后检查和收贷收息，以及其他普惠金融产品与服务综合营销。 (4) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁(含)以下，大学本科(含)以上或全日制大专(含)以上学历。 (2) 具有2年(含)以上相关岗位工作经验或经济、金融、会计专业毕业。 (3) 具备较好的市场拓展、沟通协调以及风险识别、控制能力，掌握一定的会计和财务知识，有客户资源者优先。 (4) 熟悉并遵守我国法律法规和各种监管条例，具有良好的职业道德，符合监管部门要求的任职资格条件。

备注：年龄、工作年限、学历等计算时间为报名截止时间。