

郑州市民卡有限公司公开招聘岗位任职条件表

序号	企业名称	岗位名称	招聘人数	岗位职责	资格条件
1	郑州市民卡有限公司	风控专员	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. 组织推动公司各业务条线的风险管理体系建设，建立科学有效的内部风险控制机制，推动公司风险防控工作制度化、标准化、系统化； 2. 对公司项目进行法律、财务及业务方面的综合风险审查，在项目落地执行过程中，持续跟进、识别、评估业务存在的各类风险，并形成标准化的检查结果产出； 3. 参与公司重大资产购置、投资、发行债券等重大事项的论证； 4. 实施内控监督职责与底线管理，关注高风险领域，组织开展内控检查工作； 5. 发现和报告公司存在的违法违规行为和合规风险隐患，对违规事件的进行调查处理； 6. 负责在公司内部开展内控合规培训工作，提高员工合规意识。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有重点院校统招研究生学历，研究生专业与本科专业均为金融、会计、审计、统计、法律等专业的应届生； 2. 有CPA、CTA或法律职业资格证书，熟悉国家财税政策，能独立开展风控体系建设且有成功案例者优先； 3. 有四大会计师事务所风险管理从业经验优先； 4. 良好的写作能力、口头表达能力、逻辑思维能力、较强的学习能力、良好的团队合作精神； 5. 具备强责任心，具备良好的团队沟通协作能力、组织能力、协调能力。
2	郑州市民卡有限公司	产品运营专员	1	<ol style="list-style-type: none"> 1. 需求管理与产品赋能：通过数据分析系统性收集并分析市民及商户需求，输出清晰的用户画像与需求报告，为产品迭代提供决策输入，确保产品方向与市场痛点紧密衔接。 2. 项目推动与交付：负责市民卡APP或线上平台新功能的设计与落地。制定运营方案，协调内外部资源，推动产品从开发、测试到上线的全过程，并策划启动活动，实现功能的初期用户积累与市场验证。 3. 数据分析与策略优化：监控并分析产品功能的核心数据，评估运营动作效果。基于数据洞察进行复盘，持续优化运营策略，实现从规划、执行到评估的闭环管理。 4. 协同与资源整合：高效协同产品、技术、市场、客服等团队，推动运营计划实施。积极联动政府部门、公共交通、文旅商户等外部合作伙伴，共同拓展和丰富市民卡的应用场景与服务生态。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 本科及以上学历，有3年互联网产品运营或与公共服务/智慧城市相关的项目经验。 2. 用户洞察与需求转化能力：具备强烈的同理心，能精准捕捉并分析用户需求，并将其转化为可行的产品优化建议或运营方案。 3. 项目执行与跨部门推动力：拥有出色的执行力，能独立负责模块，在多团队协作中有效沟通、协调资源，确保项目按时落地。 4. 数据驱动思维：具备基础数据分析能力，能熟练使用Excel等工具处理数据，善于通过数据发现问题、验证策略并指导下一步行动。 5. 结果导向与学习能力：对运营结果（如用户增长、活跃提升）负责，能快速适应公共服务领域特点，持续学习并优化工作方法。

郑州市民卡有限公司公开招聘岗位任职条件表

序号	企业名称	岗位名称	招聘人数	岗位职责	资格条件
3	郑州市民卡有限公司	市场拓展专员	1	<p>1.负责拓展市民卡在餐饮、零售、文旅、交通、供应链等商业领域的支付受理、联合营销合作，并开拓政府、企事业单位及社区等公共服务场景的集成应用。深度挖掘商户需求，设计有吸引力的合作方案，推动商户接入并持续活跃。</p> <p>2.独立管理合作项目全周期，包括商务洽谈、方案设计、合同谈判、跨部门协调及上线后的运营与效果追踪。</p> <p>3.进行市场动态与竞品分析，为业务战略提供决策支持，并深度维护战略合作伙伴关系，探索创新合作模式。</p> <p>4.建立并维护长期的战略合作伙伴关系，定期回访、评估合作效果，策划联合活动，提升合作黏性与价值，探索创新合作模式。</p>	<p>1.本科及以上学历，市场营销、工商管理、经济学等相关专业背景。</p> <p>2.2年以上商务拓展、渠道合作、大客户销售或市场推广经验，具备独立完成从0到1项目落地的成功案例。</p> <p>3.出色的商务谈判能力、沟通表达能力和提案呈现能力。</p> <p>4.具备强烈的目标导向、结果导向意识及优秀的抗压能力。</p> <p>5.具备基础的市场分析与报告撰写能力。</p>
4	郑州市民卡有限公司	品牌合作专员	1	<p>1.负责挖掘、接洽、谈判及签约与公司品牌发展战略契合的潜在合作伙伴，包括但不限于知名商业品牌、本地生活服务商、文化IP、政府及公共服务机构、互联网平台等。策划并设计创新的品牌合作模式（如联合营销、资源置换、产品互通、会员权益共享、主题活动等），将合作方案有效落地执行。</p> <p>2.有效整合公司内部的用户、渠道、数据、宣传等资源，包装成具有市场竞争力的合作方案。管理合作伙伴关系，建立并维护长期稳定的合作生态，实现共赢。</p> <p>3.主导或参与基于品牌合作的整合营销项目，策划线上线下联动的大型品牌活动、主题营销。协调公司内外部资源（设计、技术、运营、市场等），确保项目高质量、按计划推进，并对项目效果负责。</p> <p>4.洞察城市生活服务、品牌联合营销趋势，分析目标用户需求与行为，为品牌合作策略的制定提供数据支持和市场洞察。</p> <p>5.定期分析合作项目效果，评估投资回报率，撰写总结报告，并持续优化合作策略。</p>	<p>1.本科及以上学历，市场营销、商务管理、广告传媒等相关专业优先。</p> <p>2.2年以上品牌合作、商务拓展或市场营销相关经验，有成功的跨界合作、资源置换案例者优先；具备本地生活、互联网平台、金融支付、快消品等行业经验者优先。</p> <p>3.具备敏锐的商业洞察力与创新思维，善于发现合作机会并设计解决方案，能通过数据分析指导决策。</p> <p>4.拥有出色的商务谈判、资源整合与多项目管理能力，能推动项目高效落地。</p> <p>5.积极主动，结果导向，具备优秀的团队协作、抗压能力与职业操守，对郑州本地文化与消费市场有深刻理解和热情。</p>