**附件1:长春分行社会招聘各职位应聘条件**

（一）公司业务团队负责人（3人）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销、管理等相关专业，条件特别优秀者可适当放宽；

2、6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；

3、了解长春市场，具有丰富的客户资源；

4、具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

5、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；

6、从业记录良好,符合银行监管部门要求的任职资格条件。

（二）支行筹建组组长（2人）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销、管理等相关专业，条件特别优秀者可适当放宽；

2、8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；

3、中共党员；

4、了解长春市场，具有丰富的客户资源；

5、具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

6、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；

6、从业记录良好,符合银行监管部门要求的任职资格条件。

（三）支行筹建组副组长（2人）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销、管理等相关专业，条件特别优秀者可适当放宽；

2、5年及以上商业银行营销服务经验，同等岗位工作经验至少2年以上；

3、了解长春市场，具有丰富的客户资源；

4、具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

5、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；

6、从业记录良好,符合银行监管部门要求的任职资格条件。

（四）支行市场营销部负责人（2名）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销、管理等相关专业；

2、5年及以上商业银行营销服务经验，同等岗位工作经验至少2年以上；

3、了解长春市场，具有丰富的客户资源；

4、具有较强的市场营销能力、敏锐的风险意识；

5、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；

6、从业记录良好,符合银行监管部门要求的任职资格条件。

（五）支行营业室主任（2名）

1、全日制本科及以上学历，金融、管理等相关专业；；

2、5年及以上商业银行运营条线工作经验，同等岗位工作经验至少2年以上；

3、熟悉银行运营工作，熟知金融、经济法律法规；

4、有较强的风控意识，有一定的管理能力，责任心强、耐心细致。

（六）理财经理（3名）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销等相关专业；

2、3年以上商业银行或5年以上非银行金融机构营销服务工作经验，具有商业银行同岗位工作经验者优先；

3、持有银行、保险、基金从业资格证，持有CFP、AFP、CHFP等相关理财证书优先；

4、具有客户资源的优先考虑。

（七）大堂经理（2名）

1、全日制本科及以上学历，会计、经济、金融相关专业；

2、1年以上营销服务工作经验，具有商业银行同岗位工作经验者优先；

3、具有良好的沟通能力、表达能力，具备岗位所需的业务营销能力及市场开拓能力；

4、持有银行从业证书、保险销售从业人员资格、基金销售从业人员资格或CFP、AFP、CHFP等相关理财证书的优先考虑；

5、擅长识别发掘客户需求、转介目标客户、接受客户咨询、及处理客户投诉，具有客户资源的优先考虑。

（八）综合柜员（5名）

1、全日制本科及以上学历，会计、经济、金融相关专业；

2、3年以上商业银行工作经验及2年以上同等岗位工作经历；条件优秀者可适当放宽；

3、熟悉各项柜面业务操作流程、银行会计核算及管理相关的各项规定和规程，取得会计从业资格证书；

4、有较强的责任心和良好的服务意识。

（九）金融市场客户经理（3名）

1、全日制本科及以上学历，金融、经济、会计、工商管理等相关专业学历；

2、3年以上金融行业客户关系工作经验，至少1年以上金融市场相关工作经验，条件优秀者可适当放宽；

3、熟悉银行产品的相关监管政策、法规，并能够在客户服务过程中灵活应用，理解本行的经营目标、特点和方针政策，掌握统计、会计核算、考核等相关知识，能够针对客户需求推荐和提供产品与服务；

4、备较好的沟通协调能力、归纳总结能力、口头与文字表达能力；

5、具有客户资源的优先考虑。

（十）对公客户经理（6名）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销等相关专业；

2、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；

3、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；

4、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；

5、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；

6、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；

7、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；

8、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。

（十一）个贷客户经理（2名）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销等相关专业；

2、3年以上商业银行或5年以上非银行金融机构营销服务工作经验，具有商业银行同岗位工作经验者优先；

3、具有良好的沟通能力、表达能力；

4、具有客户资源的优先考虑；

5、具有一定的风险防控意识，维护我行品牌形象，确保合规营销。

（十二）信用卡推广岗（1名）

1、全日制本科及以上学历，金融、营销等相关专业；

2. 具有3年以上营销相关工作经验，2年及以上同等岗位工作经验；

3.具有良好的沟通能力、表达能力；

4. 熟练掌握商户业务各项知识与操作，准确把握客户需求，提供合适的产品和方案。

（十三）国际结算岗（1名）

1、全日制本科及以上学历，金融、国际贸易、管理等相关专业；大学英语6级或同等水平；

2、3年及以上商业银行工作经验，同等岗位工作经验至少1年以上；

3、熟悉银行国际结算工作，熟知金融、经济法律法规；

4、有较强的风控意识，有一定的管理能力，责任心强、耐心细致。

（十四）对公授信审批人（1名）

1、全日制本科及以上学历，经济、金融、财会、法律类专业；

2、5年及以上商业银行工作经验，同等岗位工作经验至少2年以上；

3、熟悉金融法律法规及银行业监管规定，具有较强的原则性和风险识别防控能力；

4、具有较好的书面表达能力和沟通协调能力；

5、具有良好的团队协作精神；

6、诚信记录良好；