



宜人宜己 信用中国
www.CreditEase.cn

华东区管培生招募

宜信华东区管理培训生招募

一、宜信简介：

宜信公司是一家集财富管理、信用风险评估与管理、信用数据整合服务、小额借款行业投资、小微借款咨询服务与交易促成、公益理财助农平台服务等业务于一体的综合性现代服务业企业。目前已经在 60 多个城市和 20 多个农村地区建立起强大的全国协同服务网络，为客户提供全方位、个性化的普惠金融与财富管理服务。创建于 2006 年，总部位于北京。

2010 年 4 月，国际顶级创业投资机构 KPCB 对宜信进行了千万美元级的战略投资（KPCB 曾投资谷歌、亚马逊、美国在线等企业）。2011 年，IDG 资本和摩根士丹利亚洲投资基金（MSPEA）与宜信公司达成战略合作。这两家机构携手 2010 年初加入宜信的 KPCB，联合向宜信注资数千万美元，并将它们在过去十数年投资金融与高科技等行业、帮助不同阶段企业成长的成功经验带进宜信，助力普惠信用和财富管理在中国的发展。这是宜信与国内外顶级投资机构的第二次合作，也是迄今为止中国小额信贷行业获得的最大一笔投资，彰显了资本市场对于宜信在过去所取得成绩的肯定、以及对宜信所从事业务的发展前景的高度认可。

宜信的创新模式帮助几千万小微企业主和几亿贫困农户建立信用，释放信用价值，获取信用资金，并为他们提供培训等增值服务。作为普惠信用的开创者和实践者，2012 年 4 月，宜信作为第一批企业入驻温州市金融综合改革实验区。

二、职位信息：

（一）投资理财三部：营销部经理

工作地点：华东地区

招聘人数：10 人

岗位职责：

1. 负责组织、协调和管理分公司的各项工作，达成业绩目标；
2. 负责制定和执行营销计划，合理分配资源；
3. 负责招聘、组建、培训销售团队，执行公司制定的绩效管理体系，对下属进行业务指导和工作考核；
4. 执行公司各项管理制度，做好日常业务活动管理，监督检查下属人员的执行情况；
5. 负责开发市场、开拓创新的市场渠道；
6. 确保公司风控制度的有效执行；
7. 负责内部及对外单位进行沟通协调工作等；
8. 上级主管交办的其他事项。

任职资格：

1. 管理、市场营销、金融类相关专业本科以上学历；
2. 六年以上销售工作经验，三年以上团队管理经验，有金融从业经验者优先；
3. 有立志于从事财富管理行业意愿；
4. 具有较强的营销策划能力与组织协调能力，良好的团队管理能力，出色的营销能力及丰富的社会资源及人脉资源；
5. 具备敏感的商业和市场意识，分析及解决问题能力强，具有优秀的资源整合能力和业务推进能力；
6. 拥有相关证券从业资格、保险代理人资格证书、AFP、CFP、CFA 或 CPA 等相关执业证书者优先；

(二) 销售创新中心：营业部经理

工作地点：华东、华南地区的一、二、三线城市

招聘人数：15 人

岗位职责：

1. 宣传公司企业文化，贯彻落实公司经营理念和各项规章制度；
2. 落实门店的各项工作计划，完成计划任务；
3. 对门店各项考核指标的追踪监控管理；
4. 全面管理门店的直销和客户服务工作，对销售人员进行品质管理；
5. 负责门店前线人员招聘计划的落实、面试审核、团队建设、人才培养、绩效管理、技能培训；
6. 协调处理各类突发事件和投诉，协调门店间、门店与分中心的关系；
7. 保管和维护公司配给门店的各项资产和设备，控制经营成本；
8. 科学计划、合理使用门店日常经营费用及激励费用，做好费用管控；
9. 维护门店信息安全，定期抽检业务档案资料，做好检查记录；
10. 对客户申请进行初步的审核；
11. 协助分中心完成相关工作；
12. 完成上级交办的其它工作。

任职资格：

1. 管理、市场营销、金融类相关专业本科以上学历，MBA 优先；
2. 3 年工作经验；具备在保险、金融行业管理销售团队经验或门店运营管理经验者优先；
3. 良好的人际沟通技巧、销售技巧、领导才能。

(三) 销售创新中心：区域经理助理

工作地点：华东、华南地区的一、二、三线城市

招聘人数：2 人

岗位职责：

1. 在区域经理领导下进行工作，协助区域经理处理好销售业务工作，达成本区域销售目标；
2. 在公司规定基础上，制定公平合理的激励制度，不断激励下属完成给定的目标；
3. 协助区域经理协调下属部门之间的关系，并努力提高本区域组织结构的凝聚力；

4. 负责分管范围内的各项工作；
5. 搜集市场动态，及时向负责人汇报，并给予市场开发方面的积极建议。

任职资格：

1. 大学本科及以上学历，金融、管理、营销、MBA 等专业优先考虑；
2. 4 年以上工作经验，具后线管理或业务管理经验的，有几十人以上规模（或下辖两层以上结构）的团队管理经验者优先；
3. 具有较强的团队管理能力，特别是城市级、跨层级的管理；
4. 具有良好的沟通、人际交往及维系客户关系的能力；
5. 诚实守信，具有高度的团队合作精神和高度的工作热情；
6. 有强烈的创业意识，愿与公司一同成长。

（四）销售创新中心：城市经理助理

工作地点：华东、华南地区的一、二、三线城市

招聘人数：3 人

岗位职责：

1. 协助城市经理做好本城市分中心内的销售业务工作，达成本城市分中心销售目标；
2. 协助城市经理协调所辖营业部工作，并努力提高本城市分中心组织结构的凝聚力；
3. 对团队成员负责，包括业务指导、销售技能指导和心理辅导等；
4. 完成区域下达的销售业绩，协助做好人才培养、风险控制等工作。
5. 负责分管范围内的各项工作；

任职资格：

1. 大学本科或以上学历，金融、管理、营销、MBA 等专业优先考虑；
2. 3 年以上工作经验，1 年以上销售管理工作经验，有几十人以上规模（或下辖两层以上结构）的团队管理经验者优先；
3. 具有良好的客户沟通、人际交往及维系客户关系的能力；
4. 诚实守信，为人谦虚、具有高度的团队合作精神和高度的工作热情；
5. 有强烈的创业意识，愿与公司一同成长。

管培生定岗前培养时间大约为半年，通过考核后根据轮岗期间表现等综合情况定岗。

三、联系方式

有意向的同学请将简历发送至 career@creditease.cn，抄送 lingmiao@creditease.cn 和 yanhongpan@creditease.cn。邮件主题格式：“申请部门+职务+学校+姓名”