

天津银行第六中心支行社会招聘启事

天津银行第六中心支行于 2010 年成立以来，牢固树立发展的责任意识和紧迫意识，改革创新、加快发展，不断提升服务社会、服务地方经济的能力和水平，截至 2020 年底，下辖 7 家营业网点，4 个营销团队。业务范围包括：人民币存款、贷款、结算业务、票据贴现、代理收付款项、代理保险以及投行、资管、交易银行、金融市场业务等。为适应业务发展及管理需求，现面向社会公开招聘。

一、招聘岗位

公司客户经理团队负责人、公司客户经理，零售客户经理团队负责人、零售客户经理

二、岗位职责和招聘条件

（一）公司客户经理团队负责人

岗位职责：

1.贯彻本行新发展理念，制定并落实团队营销工作计划，完成团队经营目标与考核任务，带领团队成员做好重点客户、重点项目的营销与管理，分析挖掘潜在客户并做好拓展营销工作；带领团队完成分行下达的各项经营指标。

2.协调团队内部关系，对团队成员的工作进行有效的监督和管理；

3.做好授信客户的风险识别、防范和控制，切实把好分行公司业务第一道风险关。

应聘条件：

- 1.全日制本科及以上学历，年龄 35 周岁及以下，特别优秀的，条件可适当放宽；
- 2.具有三年及以上的银行公司金融条线工作经历，具有金融营销管理经验优先；
- 3 具有丰富的客户渠道资源，有较强的业务拓展能力，能够带领团队开展开拓渠道、获取资源和创新业务的全面营销工作；
- 4.有较强的组织协调、营销管理及社交公关能力，熟悉京津冀区域市场及对公负债业务，善于运用产品组合服务客户；
- 5.具备相应的金融知识和实践经验，熟练掌握营销服务技能和业务流程操作，具有较强的风险防范意识；
- 6.思想品质良好，工作效率高，有较强的事业心和责任心，有良好的职业道德，服从管理，能适应高强度的工作，抗压能力较强，遵守银行的相关制度，无不良行为记录；
- 7.身体健康，符合天津银行员工履职回避相关规定。

(二) 公司客户经理

岗位职责：

- 1.协助分行市场营销团队负责人或支行负责人落实分行营销方针，确保完成上级下达的各项任务指标；
- 2.充分运用各类资源，有针对性地营销分行目标客户，实现本行产品和服务销售；
- 3.加强客户关系管理，巩固现有营销成果，提高客户与分行合作的广度和深度。挖掘客户金融需求，确定有效的产品服务方案，并负责具体实施；

4.建立信息收集渠道，重点了解和掌握自身服务客户以及目标客户和目标市场的有关信息，寻找新的营销切入点；

5.树立风险防范意识，关注自身服务客户及其关联客户的经营状况、信用状况等，防控业务风险，切实做到尽职履责；

应聘条件：

1.全日制本科及以上学历，年龄 35 周岁及以下，特别优秀的，条件可适当放宽；

2.具有一年以上银行从业经历或两年以上非银行金融机构从业经历或三年以上大型国有企业、上市公司财务相关从业经历；

3.具有一定的业务资源、营销技巧和社交公关能力，能够运用产品组合服务客户；

4.了解银行业金融机构主要业务的基本运作方式和操作流程，具备独立分析、解决问题、业务承做及报告撰写能力；

5.具备相应的金融知识和实践经验，具有较强的风险防范意识；

6.思想品质良好，工作效率高，有较强的事业心和责任心，有良好的职业道德，服从管理，能适应高强度的工作，抗压能力较强，遵守银行的相关制度，无不良行为记录；

7.身体健康，符合天津银行员工履职回避相关规定。

(三) 零售客户经理团队负责人

岗位职责：

- 1.配合零售分管行长研究制定支行零售业务发展规划，分解任务指标，落实各项工作；
- 2.负责按照个人客户分层管理的要求，做好所在支行的大众客户与有效客户的提升，以及贵宾客户、核心客户与钻石客户的维护，提升支行客群质量；
- 3.负责支行客户资源管理，组织、参与外部营销活动，拓展客户及场景业务渠道；协助对公客户经理对企业客户进行交叉营销，拓展零售业务；
- 4.负责支行零售客户经理的日常工作管理；
- 5.严格遵守规章制度合规销售，做好零售业务风险防控工作。

应聘条件：

- 1.全日制本科及以上学历，年龄 35 周岁及以下，特别优秀的，条件可适当放宽；
- 2.具有三年及以上的银行零售条线工作经历，具有零售营销管理经验优先；
- 3.具有丰富的客户渠道资源，有较强的资产业务拓展能力，如个人按揭贷款等，能够带领团队开展全面的零售业务营销活动；具有较强的组织协调、营销管理和社交公关能力，熟悉客户需求，善于运用各类零售产品组合服务客户；
- 4.具备相应的金融知识和实践经验，熟练掌握个人按揭贷款等业务的营销服务技能和业务流程操作，具有较强的服务和风险防范意识；
- 5.具备国际金融理财师(AFP/CFP)、特许金融分析师（CFA）以及基金、保险、贵金属等从业资格证书者优先考虑；

6.思想品质良好，工作效率高，有较强的事业心和责任心，有良好的职业道德，服从管理，能适应高强度的工作，抗压能力较强，遵守银行的相关制度，无不良行为记录；

7.身体健康，符合天津银行员工履职回避相关规定。

(四) 零售客户经理

岗位职责：

1.负责承担各项零售业务指标，营销我行各类零售金融产品，包括吸揽储蓄存款，营销零售贷款，提升客户数量及个人综合金融资产规模，销售财富管理类产品，营销银行卡、电子银行渠道等业务；

2.负责按照个人客户分层管理的要求，做好所在网点的大众客户与有效客户的提升，以及贵宾客户、核心客户与钻石客户的维护；

3.负责协助上级管理人员，组织、参与外部营销活动，拓展客户及场景业务渠道；协助对公客户经理对企业客户进行交叉营销，拓展零售业务；

4.负责收集外拓客户意见和建议并及时给予反馈，通过客户反馈进行客户需求分析及服务质量改善，保证销售和服务质量；

5.严格遵守规章制度合规销售，做好零售业务风险防控工作。

应聘条件：

全日制本科及以上学历，年龄 35 周岁及以下，特别优秀的，条件可适当放宽；

具有一年以上银行从业经历或两年及以上基金、保险、证券、信托等其他正规金融机构工作经历，有客户经理或其他营销岗从业经验者优先；

具有一定的客户和渠道资源，致力于从事零售营销工作；具有一定的社交和公关能力，能够从事相关的客户访问、联系、服务和管理工作；

熟悉零售银行业务基本的金融产品知识和操作流程，具备一定的业务分析、文字处理、计算机应用能力，能够独立搜集业务资料和撰写调查报告；

具备国际金融理财师(AFP/CFP)、特许金融分析师（CFA）以及基金、保险、贵金属等从业资格证书者优先考虑；

思想品质良好，工作效率高，有较强的事业心和责任心，有良好的职业道德，服从管理，能适应高强度的工作，抗压能力较强，遵守银行的相关制度，无不良行为记录；

7.身体健康，符合天津银行员工履职回避相关规定。

三、报名起止时间

2021年8月12日起至2021年12月31日

四、报名方式

报名者须在报名时间内，在天津银行官网下载《天津银行天津地区分支机构应聘报名表》，填写后连同本人身份证、毕业证书、学位证书、职称证书（如有）、职业资格证书（如有）和获奖证书（如有）等扫描件一并发送至邮箱 zhaopin_6zh@163.com，邮件标题格式为：拟应聘岗位+姓名。报名时请如实填写个人信息，并上传照片。

五、招聘流程

本次招聘包括公开报名、资格审核、笔试、面试等环节。面试时需携带本人身份证、学历证、学位证等相关证件原件。

六、温馨提示

1.经审核符合条件者，将通过电话、短信、电子邮件等方式与应聘者联系，请保持联系方式畅通，谢绝来电来访；

2.应聘人员应提供真实有效的相关材料，发现弄虚作假的，将取消应聘资格。