

恒丰银行深圳分行社会招聘岗位情况表-2025年4月1日

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	招聘条件
1	深圳分行	公司金融部副职	管理类	1	深圳	(1) 协助部门主要负责人开展分行公司金融部的全面工作。 (2) 协助部门主要负责人根据总、分行发展战略, 结合区域市场情况, 制订分行公司金融业务发展规划、年度工作计划并组织落实, 推动完成公司金融业务经营目标。 (3) 协助部门主要负责人制订分行公司金融业务管理制度, 规范分行公司金融业务操作流程。 (4) 协助部门主要负责人负责分行公司金融业务销售人员队伍建设, 包括人员准入、考核定级、退出管理等。 (5) 协助部门主要负责人制订公司金融业务资源的配置指引并组织实施。 (6) 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)以上学历或硕士学位以上(银行从业10年以上者, 可放宽至大学本科以上)。 (2) 相关岗位工作年限3年以上。 (3) 熟悉银行各类金融产品及业务, 具有经济、金融、财会、法律等专业基础知识, 掌握相关监管政策, 对宏观经济形势、行业客户情况有深入了解。 (4) 具有较强的统筹规划能力、团队管理能力、组织协调能力、沟通表达能力、风险识别能力。
2	深圳分行	公司金融部机构业务管理岗	专业类	1	深圳	(1) 负责制订分行年度机构业务发展规划、助力分行经营部门落地机构客户。 (2) 负责对接深圳各级机构客户及获取相关政策, 敏锐捕捉信息, 开拓机构业务新渠道。 (3) 负责获取政府机构资格, 制定综合营销方案, 主导具体营销计划执行。 (4) 负责组织开展分行机构业务专业培训。 (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄45周岁以下, 全日制大学本科(含)以上学历或硕士学位以上。 (2) 相关岗位工作年限5年以上。 (3) 具有经济、金融、财会、法律等专业基础知识, 掌握相关业务监管政策, 熟悉机构金融业务, 对机构金融业务市场及客户有深入研究。具有相关业务管理经验的优先考虑。 (4) 具有较强的学习能力、沟通能力、风险识别能力、创新意识、团队合作精神。
3	深圳分行	投资银行部产品经理岗	专业类	1	深圳	(1) 负责投行条线债券承销类、项目融资类、资产证券化类、投资顾问类等投行产品的营销和推动, 为分行公司业务提供支持。 (2) 负责分行投行业务产品培训, 推动分行投行业务发展。 (3) 开展投行业务市场、客户调研, 创新投行业务产品, 满足客户金融需求。 (4) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄40周岁以下, 全日制大学本科(含)以上学历。 (2) 相关岗位工作年限3年以上, 具有经济、金融、财会、法律等专业基础知识, 掌握相关业务监管政策, 熟悉投资银行产品及业务, 对投资银行业务市场及客户有深入研究。 (3) 具有较强的学习能力、市场开拓能力及营销能力、沟通能力、风险识别能力、创新意识、团队合作精神。
4	深圳分行	交易银行部产品经理岗	专业类	1	深圳	(1) 根据总、分行年度经营计划, 制定分行交易银行业务推动方案, 指导并协助经营单位营销交易银行客户, 推动交易银行业务经营目标达成。 (2) 负责分行交易银行业务及产品开发, 制定管理制度和操作规程, 开展交易银行业务及产品培训, 并推广落地。 (3) 调研市场、行业、客户等情况, 掌握最新政策和信息, 推动交易银行产品创新, 满足客户需求。 (4) 负责交易银行业务数据统计、分析和报告等相关工作。 (5) 完成职责范围内的其他工作。	(1) 年龄40周岁以下, 全日制大学以上学历。 (2) 银行相关岗位工作年限2年以上, 具有经济、金融、财会、法律等专业基础知识, 掌握相关业务监管政策, 熟悉交易银行产品及业务, 对交易银行业务市场及客户有深入研究。国际贸易相关专业、拥有外汇专业知识及市场营销经验者优先考虑。 (3) 具有较强的学习能力、沟通能力、风险识别能力、创新意识、团队合作精神。
5	深圳分行	公司营销团队负责人	销售类	若干	深圳	(1) 围绕分行年度目标、发展重点, 制定部门经营计划, 开展经营计划分解、绩效考核、激励分配, 提高团队整体绩效, 完成分行下达的经营计划及工作任务。 (2) 挖掘市场需求, 制定营销方案, 推广业务及产品, 为客户提供综合金融解决方案, 维护客户关系, 提高综合收益。 (3) 开展市场调研, 组织授信客户准入、贷前调查、贷后管理等工作, 有效识别、防范和化解各类经营风险。 (4) 加强客户经理队伍建设, 开展日常培训和绩效辅导, 提高客户经理的业务能力和业绩水平。 (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) 相关岗位工作年限5年(含)以上, 熟悉各类金融产品及相关业务, 熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求。 (3) 具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力、团队管理能力, 并拥有丰富的客户资源。
6	深圳分行	普惠营销团队负责人	销售类	若干	深圳	(1) 围绕分行年度目标、发展重点, 制定团队经营计划, 开展经营计划分解、绩效考核、激励分配, 提高团队整体绩效, 完成分行下达的经营计划及工作任务。 (2) 负责普惠贷款渠道建设、产品推广、产品创新和产品培训等工作, 提高客户经理的业务能力和业绩水平。 (3) 开展市场调研, 组织授信客户准入、贷前调查、贷后管理等工作, 有效识别、防范和化解各类经营风险。 (4) 加强客户经理队伍建设, 开展日常培训和绩效辅导, 提高客户经理的业务能力和业绩水平。 (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) 相关岗位工作年限3年(含)以上, 熟悉银行零售金融产品及相关业务, 熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求。 (3) 具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力、团队管理能力, 并拥有丰富的客户资源。

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	招聘条件
7	深圳分行	公司客户经理岗	销售类	若干	深圳	(1)开展业务营销,完成分行和部门下达的营销任务。 (2)拓展客户和市场,根据客户需求,提供有针对性的金融产品和服务,维护客户关系,提高综合收益。 (3)开展授信项目贷前、贷中、贷后管理,有效识别、防范和化解各类经营风险。 (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)相关岗位工作年限2年(含)以上,熟悉各类金融产品及相关业务,熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求。 (3)具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力,并拥有良好的客户资源。 (4)具有较好的团队合作精神、敬业精神和执行力,具有较强的沟通能力、学习能力、文字撰写能力。
8	深圳分行	零售客户经理岗	销售类	若干	深圳	(1)多渠道引进新个人客户,提升个人管理资产规模。 (2)零售业务营销拓展,通过公私联动、代发业务等实现批量获客。 (3)个人贷款类产品的营销和业务办理。 (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)相关岗位工作年限2年(含)以上,熟悉银行零售金融产品及相关业务,熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求。 (3)具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力,并拥有良好的客户资源。 (4)具有较好的团队合作精神、敬业精神和执行力,具有较强的沟通能力、学习能力、文字撰写能力。
9	深圳分行	普惠客户经理岗	销售类	若干	深圳	(1)负责普惠小微客户的拓展,对客户开展贷前调查,准确把握客户经营动态,根据贷款制度,进行贷中、贷后管理,做好客户日常维护工作,严格执行我行各类风险防控与合规经营政策,对主办普惠小微信贷业务资产质量负责。 (2)积极配合团队工作,根据营销目标制定并实施营销计划,完成绩效目标。 (3)负责小微企业客户综合经营,开展公司、零售等相关业务的综合开发。 (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)相关岗位工作年限2年(含)以上,熟悉银行普惠金融产品及相关业务,熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求。 (3)具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力,并拥有良好的客户资源。 (4)具有较好的团队合作精神、敬业精神和执行力,具有较强的沟通能力、学习能力、文字撰写能力。
10	深圳分行	理财经理岗	销售类	若干	深圳	(1)策划并实施营销方案,促进零售客户规模增长。 (2)为客户进行财务规划、资产配置,营销推介财富管理类产品,提升客户黏性和贡献度,实现产品销售和利润创造。 (3)登记、保管客户评估、顾问服务等有关资料。 (4)执行监管规定及行内制度,合规销售理财产品。 (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)相关岗位工作年限2年(含)以上,熟悉银行理财产品及相关业务,掌握个人理财业务相关法律法规、监管要求和行政规章熟悉国家及监管部门对银行业务和产品的管理要求,具有CFP、AFP资格证书,银行、证券、基金、保险从业资格证书者优先考虑。 (3)具有较强的市场开拓能力及营销能力、风险识别及管控能力,并拥有良好的客户资源。 (4)具有较好的团队合作精神、敬业精神和执行力。