

## **岗位一：**

**职位名称：支行行长**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

## **任职条件：**

1. 年龄 45 周岁（含）及以下，本科及以上学历或学士及以上学位，从事银行工作满 5 年及以上，其中管理经验 3 年及以上、公司业务从业经验 3 年及以上，需具有宁波地区银行同业从业经验。
2. 坚决贯彻执行党的基本路线和各项方针政策，有良好的思想政治素质，具备优秀的个人品格和职业操守，身体健康，无不良记录。
3. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和奉献精神，业绩突出，得到员工的普遍认可。
4. 具有较强的创新能力、决策能力、组织协调能力、市场应变能力和经营管理能力。
5. 招聘人员应符合我行员工履职回避管理规定。

## **岗位职责：**

1. 支行业务经营管理。统筹安排部署支行工作、督导支行工作进程、优化考核激励机制、传达总分行相关业务条线工作指引。
2. 市场发展。分析支行业务市场、预测市场发展前景、提出应对市场发展的工作计划，确保各项业务指标完成。

3. 营销组织。参与客户营销，特别是重点客户营销与服务，跟踪本行重点项目营销。
4. 质量成本控制。对支行各项业务进行统筹，对业务运营成本进行控制。
5. 营业部内控管理。指导、管理本行会计工作，督促支行严格按照会计制度进行会计核算，加强支行合规内控管理及反洗钱管理。
6. 员工管理。加强支行内控合规管理，协调支行各部门、各团队之间的配合与协作，负责开展支行文化建设，加强员工管理，增强团队凝聚力。
7. 完成上级交办的其他工作任务。

## **岗位二：**

**职位名称：支行公司银行部经理**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

## **任职条件：**

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。
2. 同等条件下，具有宁波地区银行同业工作经验者优先考虑。
3. 具有良好的政治素质和职业素养，具有良好的团队协作意识及沟通协调能力，身体健康，无不良记录。
4. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和营销业绩。
5. 具有丰富的业务经验、较强的营销意识、风险意识和客户服务能力。
6. 鼓励农村户籍人员报名，如属贫困户家庭人员（须相关证

明)，同等条件下可优先录用。

7. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

### **岗位职责：**

1. 配合支行领导工作。协助支行领导制定、组织和实施各项工作计划，完成各项银行业务指标任务，能应对各种突发情况。
2. 推进部内各项工作开展。严格执行各项条例和法规以及银行内部的规章制度，严把贷前调查质量关，提出产品组合建议方案，保障支行公司银行部的正常运作。
3. 牵头客户维护和营销工作。开发和培育有潜力的基本客户和优质客户，并推动与客户在各项业务上的深度合作，确保客户的综合贡献度达到分行要求。
4. 团队建设。组织参加公司业务学习、培训等专题活动，负责部门内部人员的团队建设、日常具体业务的监管工作。
5. 与总分行的联系工作。对规划执行情况进行检查督促，按序时进度落实授信计划，负责和总分行之间联系沟通。
6. 部门内流程优化工作。对部门内部管理体系的建设、管理制度及业务流程的建设进行优化。
7. 完成上级交办的其他工作任务。

### **岗位三：**

**职位名称：支行个人金融部经理**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

### **任职条件：**

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。

2. 同等条件下，具有宁波地区银行同业工作经验者优先考虑。
3. 具有良好的政治素质和职业修养，具有良好的团队协作意识及沟通协调能力，身体健康，无不良记录。
4. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和营销业绩。
5. 具有丰富的业务经验、较强的营销意识、风险意识和客户服务能力。
6. 鼓励农村户籍人员报名，如属贫困户家庭人员（须相关证明），同等条件下可优先录用。
7. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

### **岗位职责：**

1. 团队管理。负责个金团队绩效管理、个金产品计价管理，组织推进团队岗位人员经营计划完成和工作任务完成，进行销售进度及过程管理，主持召开支行例会，开展支行人员培训与辅导，做好日常巡检和团队文化建设。
2. 日常团队间沟通管理。负责与支行其他部门进行日常沟通，促进支行各条线之间的协作与共同发展。
3. 客户管理。负责支行整体客户开发与经营管理，做好客户信息治理和客户分配与指派，协助支行相关个金岗位做好客户维护工作。
4. 活动营销组织。负责总分行营销活动在支行的落实与执行，根据支行业务与人员情况安排外拓活动，并做好活动总结评价。
5. 服务管理。负责厅堂营运环境的检查与督导，班中不定期巡检，及时上报或协助解决设备需求与故障，督导和检查个人金融服务人员的服务品质，关注客户满意度及客户投诉处

理。

6. 领导交办的其他工作事项。

#### **岗位四：**

**职位名称：对公客户经理（公司业务客户经理、小企业业务客户经理）**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

#### **任职条件：**

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。
2. 同等条件下，具有宁波地区银行同业工作经验者优先考虑。
3. 具有良好的政治素质和职业修养，具有良好的团队协作意识及沟通协调能力，身体健康，无不良记录。
4. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和营销业绩。
5. 具有丰富的业务经验、较强的营销意识、风险意识和客户服务能力。
6. 鼓励农村户籍人员报名，如属贫困户家庭人员（须相关证明），同等条件下可优先录用。
7. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

#### **岗位职责：**

1. 资产和负债业务。负责向客户推广银行各项产品及服务，吸收存款，完成各项业务指标。
2. 业务管理。配合支行领导对现有客户进行维护工作，确保客户的综合贡献度达到分行要求，及时与客户进行沟通联系，了解客户的融资需求及变化，进行授信方案设计，及时解决

各类突发问题。

3. 贷前调查。按照我行相关制度和流程，对客户开展实地调查，搜集客户资料，进行客户需求分析，对借款人的信用等级进行评定，调查借款人的身份等基础情况，核实抵押物、质押物及保证人情况，测定贷款风险度。

4. 授信方案设计。客户授信业务方案设计以及授信材料申报等。

5. 风险控制。负责监督和跟踪客户信贷资金使用及审批意见落实情况，撰写信贷业务贷后检查报告及检查情况表，及时发现客户风险预警信号并与分行风险部门联系，认真落实贷后检查的各项要求，及时发现并化解风险隐患，防范信贷业务风险。

6. 客户营销。关注新客户的营销，并在深入分析和挖掘现有客户的情况和需求，通过制定产品解决方案，实现客户的深度开发和二次开发。

7. 完成上级交办的其他工作任务。

#### **岗位五：**

**职位名称：个贷经理**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

#### **任职条件：**

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。
2. 同等条件下，具有宁波地区银行同业工作经验者优先考虑。
3. 具有良好的政治素质和职业素养，具有良好的团队协作意识及沟通协调能力，身体健康，无不良记录。

4. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和营销业绩。
5. 具有丰富的业务经验、较强的营销意识、风险意识和客户服务能力。
6. 鼓励农村户籍人员报名，如属贫困户家庭人员（须相关证明），同等条件下可优先录用。
7. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

### **岗位职责：**

1. 客户开发。拓展个贷客户渠道，拓展潜在优质客群。受理客户贷款申请，初步判断客户贷款资质，开展贷款调查，撰写调查报告，发起系统审批流程，对审批通过的贷款签订贷款合同，负责所经办贷款的贷后管理等。
2. 客户维护。管理和维护存量个贷客户，及时关注客户资金回笼，防止客户流失，提高现有客户的产品交叉绑定率，挖掘个贷客户其他金融需求，与其他岗位共同开展交叉销售，并跟进其他岗位转介的个贷潜在客户。
3. 客户服务。建立和维护客户关系，收集和管理客户资料，分析和挖掘客户需求，提供优质服务，提高客户贡献度和客户满意度。
4. 团队合作。积极参与团队合作，与对公客户经理、大堂经理、柜面人员等密切配合，提高整体业绩。
5. 完成上级交办的其他工作任务。

### **岗位六：**

**职位名称：理财经理**

**工作地点：宁波**

**用工形式：合同制**

## **任职条件：**

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。
2. 同等条件下，具有宁波地区银行同业工作经验者优先考虑。
3. 具有良好的政治素质和职业修养，具有良好的团队协作意识及沟通协调能力，身体健康，无不良记录。
4. 认同徽商银行文化和价值观，作风正派，爱岗敬业，廉洁从业，具有较强的责任心和营销业绩。
5. 具有丰富的业务经验、较强的营销意识、风险意识和客户服务能力。
6. 鼓励农村户籍人员报名，如属贫困户家庭人员（须相关证明），同等条件下可优先录用。
7. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

## **岗位职责：**

1. 客户开发。主动寻找、识别和拓展客户，扩大优质客户群。
2. 客户维护。通过挖掘潜力客户综合金融需求，提供投资建议和理财方案，保持客户资产规模增长，增加营业收入和客户忠诚度。
3. 产品销售。合规销售我行及第三方理财产品，交叉销售其他产品，提供理财咨询、投资建议、理财规划等全方位的理财服务，满足客户需求。
4. 客户服务。建立和维护客户关系，收集和管理客户资料，分析和挖掘客户需求，提供优质服务，提高客户贡献度和客户满意度。
5. 营销推广。策划和参与各类产品的营销推广活动。
6. 团队合作。积极参与团队合作，与客户经理、大堂经理、

柜面人员等密切配合，提高机构整体业绩。

7. 完成上级交办的其他工作任务。