

恒丰银行杭州分行社会招聘岗位汇总表

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
1	杭州分行	经营团队负责人	销售类	若干	杭州	<ol style="list-style-type: none"> 1. 根据总分行整体发展战略规划、中长期经营目标、年度经营计划制定本部门实施方案并组织实施； 2. 负责部门业务日常管理工作，在控制风险的基础上带领部门员工全面完成分行下达的各项考核指标； 3. 负责组织本部门存款、贷款、中间业务等各类业务和产品的营销； 4. 组织客户经理做好授信项目的贷前调查、贷后管理工作，切实加强风险防范工作； 5. 带领团队不断提高金融服务水平，深入全面的研究客户的情况，与客户探讨银企合作方案，同时不断发掘客户的潜在金融需求，及时提出金融创新服务建议； 6. 负责本部门员工培训、考核工作。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2. 年龄45周岁（含）以下； 3. 具有3年（含）以上银行营销管理工作经验，熟悉各种金融产品及相关业务，具有丰富的市场开拓经验，具备较强的市场开拓能力、组织协调能力及团队管理能力； 4. 具有丰富的优质客户资源和优秀的业绩。
2	杭州分行	对公客户经理岗	销售类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1. 负责开展客户信息收集、整理和分析，实施全行业务发展战略和营销策略； 2. 负责开展客户的营销，拓展并维护良好的客户关系； 3. 负责客户的贷前调查、贷中管理、贷后检查和收贷收息，以及其他各种金融产品与服务的综合营销。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2. 年龄45周岁（含）以下； 3. 具有2年（含）以上相关岗位工作经验，或经济、金融、财会、国贸专业毕业； 4. 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力，具有较强的工作责任心和团队协作精神，具有丰富的客户资源。
3	杭州分行	普惠金融客户经理岗	销售类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1. 负责普惠金融业务市场营销与拓展； 2. 负责对小微企业、个体工商户、一般自然人进行信贷调查、分析、评估与风控，开展普惠金融信贷投放工作； 3. 负责办理职责权限范围内的其他业务。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2. 年龄45周岁（含）以下； 3. 具有2年（含）以上相关岗位工作经验，或经济、金融、财会、国贸专业毕业； 4. 熟悉银行各项普惠产品和当地市场环境； 5. 具备较好的市场拓展、沟通协调以及风险识别、控制能力，掌握一定的会计和财务知识，有客户资源者优先。
4	杭州分行	网点客户经理（财富类）	销售类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1. 负责本行发行的个人理财产品的营销和总、分行组织的营销活动的落实； 2. 负责客户的营销，依托CRM系统，实现对客户的维护、产品交叉营销、客户挖潜、产品和服务使用率的提升； 3. 负责客户信息资料的搜集、完善、整理与建档； 4. 负责潜在客户的营销，通过有针对性的服务，将其转化和提升为本行客户； 5. 针对客户和潜在客户设计个性化理财方案，进行一对一的理财服务； 6. 严格按照理财产品说明书、产品合约及风险揭示书等销售文件里的信息和相关管理规定，对客户进行风险提示，按照“双录”要求完成销售。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2. 年龄45周岁（含）以下； 3. 具有2年（含）以上银行相关岗位工作经验，或经济、金融、财会、国贸专业毕业； 4. 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力，具有较强的工作责任心和团队协作精神，具有丰富的客户资源。
5	杭州分行	网点客户经理（资产类）	销售类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1. 负责个人客户并承担相关业务的拓展，包括个人负债类产品、个人资产类产品和个人中间业务类产品； 2. 负责建立并维护客户关系，组织实施营销活动，做好尽职调查、业务落地、内部协调、贷后管理和客户续约等工作； 3. 负责办理职责权限范围内的其他业务。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2. 年龄45周岁（含）以下； 3. 具有2年（含）以上银行相关岗位工作经验，或经济、金融、财会、国贸专业毕业； 4. 具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力，具有较强的工作责任心和团队协作精神，具有丰富的客户资源。

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	社会招聘条件
6	杭州分行	产品销售经理岗	销售类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1.通过多种渠道积极引进新客户、开发存量客户，提升个人管理客户资产规模； 2.重点负责本网点内黄金级以下层级客户的营销触达与维护提升，包括但不限于资产配置、产品营销、产品到期提前提示、节日祝福等。； 3.负责策划和实施营销方案，组织黄金级以下层级客户或潜力客户的营销沙龙活动； 4.运用客户关系管理系统中客户管理、日常事务管理、营销管理等功能分层营销、管理维护客户； 5.负责妥善登记、保管有关客户风险评估、信贷业务资料等其他客户资料，严禁以任何形式外传带有客户敏感信息的电子、纸质资料； 6.严格执行监管法律法规和行内规章制度，确保销售环节与业务发展的合规性，杜绝“飞单”及违规销售行为。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2.年龄45周岁（含）以下； 3.具有2年（含）以上银行相关岗位工作经验，或经济、金融、财会、国贸专业毕业； 4.熟悉银行各项零售产品和当地市场环境； 5.具备较好的市场拓展、沟通协调以及风险识别、控制能力，掌握一定的会计和财务知识，有客户资源； 6.具有较强的工作责任心、职业道德和风险鉴别能力。
7	杭州分行	私人银行客户经理岗	销售类	若干	杭州	<ol style="list-style-type: none"> 1.维护高净值客户，保持及提高客户资产规模，提高营收，提高客户忠诚度。 2.通过MGM和自拓增加私行客户，促进潜力客户提升。 3.以客户为中心，为客户提供个性化的投资建议，财富分析和规划，做好客户风险偏好，财务状况评估，向客户推荐合适的产品。 4.贯彻合规及风控制度要求，确保客户有品质的持续经营，协调处理客户投诉。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2.年龄45周岁（含）以下； 3.从事理财投资、理财经理工作至少3年及以上； 4.熟悉银行产品，服务营销能力强，有私行理财经验者、持有AFP、CFP等理财专业证照者优先。
8	杭州分行	同业客户经理岗	销售类	若干	杭州	<ol style="list-style-type: none"> 1.负责金融机构客户同业授信相关工作； 2.负责开展同业客户营销活动，进行市场拓展，分析和发现客户需求，达成营销任务； 3.负责制定营销方案及综合金融服务方案，为客户提供优质、高效的服务； 4.负责对管辖客户和业务进行投后管理工作； 5.负责存量客户关系的维护与管理工作，为客户提供有竞争力的一揽子合作服务方案。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历； 2.年龄45周岁（含）以下； 3.具有2年（含）以上银行相关岗位工作经验； 4.具有较强的市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力，具有较强的工作责任心和团队协作精神，具有丰富的客户资源。
9	杭州分行	综合柜员岗	技能类	若干	杭州、温州、台州、湖州、绍兴、金华、嘉兴	<ol style="list-style-type: none"> 1.负责在业务受理范围内正确、高效办理各项业务，负责支行日常柜面及后台的账务处理工作； 2.负责按要求领用、保管、上缴现金、重要空白凭证、有价单证、印章、机具等物品，积极配合各项内外部检查； 3.负责相应会计档案的装订、保管及各类数据、报告的报送工作； 4.负责掌握银行会计结算相关制度规定及文明规范服务标准。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.大学本科（含）以上学历； 2.年龄35周岁（含）以下； 3.具有2年（含）以上银行柜员岗位工作经验； 4.形象气质佳； 5.具备反洗钱从业资格证书。

备注：年龄、工作年限、学历等计算截止时间为简历投递时间。