**招聘岗位需求**

**•资本运营经理岗位：**

一、招聘岗位

资本运营经理，招聘人数1名。

二、岗位要求

**1.年龄限制：**年龄需在40周岁以下。

**2.教育背景：**拥有大学本科及以上学历，取得学士及以上学位，专业为投资、财政、金融、经济类等相关专业。优先考虑硕士及以上学历者。

**3.专业资质**

需精通财务建模、资本市场工具、税务筹划等。持有 CFA（特许金融分析师）、CPA（注册会计师）、FRM（金融风险管理师）等专业资格证书者优先，此类证书不仅是专业能力的有力证明，更体现对行业前沿知识与技能的掌握。​

**4.工作经验​**

具有10年以上资本运营、股权投资、债权投资相关工作经验，其中含有2年以上在商业运营机构或金融投行领域工作经历。精通融资、投资、并购重组、资产证券化等资本运营业务。有成功主导资产类、股权类或债权类投资项目的经验者优先，具备丰富的实践经验有助于敏锐捕捉市场机会，精准判断投资风险。​

 **5.技能素养**​

财务分析：能够熟练剖析财务报表，挖掘关键财务信息，为投资决策及资本结构优化提供坚实支撑。​

行业研究：具备独立开展行业研究的能力，熟悉行业动态、竞争格局及发展趋势，为公司战略布局提供依据。​

企业估值：掌握科学的企业估值方法，能够精准评估目标企业价值，合理确定投资价格。​

风险管控：对政策变化、市场波动具备快速反应能力，拥有敏锐的风险洞察力与较强的风险管理能力，能有效识别、评估及应对资本运营过程中的各类风险。​

沟通协作：具备良好的沟通协调能力，能够与公司内部各部门以及外部机构（如投资者、金融机构、合作伙伴等）进行高效沟通与协作，推动项目顺利实施。​

抗压能力：能够适应高强度工作，在复杂多变的市场环境及紧张的项目推进节奏下，保持稳定的工作状态与积极的工作态度。​

三、岗位职责​

**1.投资管理​**

负责投资项目全生命周期管理，涵盖项目筛选、尽职调查、可行性分析、投资谈判、交易结构设计、投资决策支持等环节。​

跟踪已投资项目的运营状况，定期开展项目评估与分析，及时发现问题并提出解决方案，确保达成投资目标。​

参与投资项目的决策与实施，通过资产购置或处置、债权物权投资、股权转让、并购等方式实现投资收益最大化。

**2.融资管理​**

根据公司战略及资金需求，制定合理的融资计划，包括拓展融资渠道、设计融资方案、控制融资成本等。​

负责与各类金融机构（如银行、证券、信托等）沟通合作，建立良好合作关系，组织实施融资项目，保障公司资金需求得到满足。​

**3.风险管理**​

建立健全公司资本运营风险管理体系，制定风险管理制度与流程，明确风险识别、评估、监测及控制的方法与标准。

对投资项目、融资活动及其他资本运营业务进行风险评估与预警，及时发现潜在风险点，并提出风险应对措施。​

定期对公司风险管理状况进行评估并报告，为公司管理层决策提供参考依据。​

**4.战略规划**​

参与公司战略规划制定，结合资本市场动态与公司实际情况，为公司战略发展提供资本运营方面的建议与方案。​

研究行业整合、并购重组等战略机会，推动公司通过资本运作实现战略目标，提升公司市场竞争力与价值。​

**5.外部关系维护​**

建立并维护与金融机构、投资机构、行业协会、政府部门等外部机构的良好关系，拓展公司资本运营资源与渠道。

关注资本市场政策法规变化，及时向公司管理层汇报并提出应对策略，确保公司资本运营活动合法合规。​

•**招商运营经理**

一、招聘岗位​

招商运营经理，招聘人数1名。​

二、岗位要求​

**1.年龄限制：**年龄需在40周岁以下。​

**2.教育背景：**拥有大学本科及以上学历，取得学士及以上学位，专业为经济学、金融学、工商管理、市场营销、房地产开发与管理等相关专业。​

**3.工作经验**

具备10年以上招商运营管理工作经验，其中含有3年以上在大型商业企业或产业园区工作经历，熟悉招商流程以及市场推广技巧。

拥有过往成功的招商项目经验，能够迅速适应并开展新业务，精准把握客户需求。​

**4.行业敏感度：**对商业行业发展具备敏锐的洞察力与判断力。​

**5.技能要求**​

具备出色的商务谈判能力，能够与潜在客户、合作伙伴进行有效沟通，达成合作意向。​

拥有较强的数据分析能力，可通过对市场数据、运营数据的分析，优化招商策略与运营方案。​

**6.个人素质​**

具有高度的责任心和敬业精神，积极主动推进招商项目进展。​

具备良好的团队协作能力，能够与各部门协同工作，共同实现企业目标。​

拥有较强的应变能力，可在复杂多变的市场环境中迅速做出决策。​

三、岗位职责​

**1.招商规划与执行**​

制定招商计划，明确招商目标、对象及策略，并依据市场变化及时进行调整。​

拓展招商渠道，通过线上线下多种方式寻找潜在客户，建立并维护客户关系。​

组织招商活动，如项目推介会、商务洽谈会等，提升企业品牌知名度与项目吸引力。​

**2.客户服务与管理**

为客户提供专业的咨询服务，解答客户关于项目的疑问，协助客户完成入驻流程。​

定期回访客户，了解客户需求，及时解决客户在运营过程中遇到的问题，提高客户满意度。​

建立客户档案，对客户信息进行分类管理，为精准营销和客户关系维护提供支持。​

**3.运营数据分析与优化​**

收集、整理和分析招商运营数据，如招商进度、客户转化率、租金收入等，为决策提供数据依据。​

根据数据分析结果，制定针对性的运营优化措施，提高招商效率和运营效益。​

关注市场动态和竞争对手情况，及时调整运营策略，保持企业竞争优势。​

**4.跨部门协作**

与企业内部其他部门保持密切沟通与协作，确保招商运营工作顺利开展。