

岗位一：

职位名称：综合支行负责人（主要负责人、协助负责人）

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 45 周岁及以下，本科及以上学历或学士及以上学位，从事银行或招聘岗位相关工作满五年及以上，其中三年及以上管理经验。
2. 同等条件下，具有当地工作经验者优先录用。
3. 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。
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奉献精神，业绩突出，得到员工的普遍认可。
5. 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。
6. 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：投行与托管业务部 投行业务项目经理岗

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。

2. 同等条件下，具有当地工作经验者优先录用。
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营销业绩。
4. 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。
5. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

岗位职责：

1. 负责组织投行项目的尽职调查工作，包括组织开展尽职调查活动、撰写尽职调查报告等。
2. 负责债券承销注册发行材料的撰写，并跟踪注册发行材料上报工作，协调和解决交易商协会等产品主管部门在注册审查过程中所提出的问题。
3. 负责投行项目的授信申报工作，包括相关授信资料的收集和撰写、授信资料的上报以及组织参加授信评审会。
4. 负责协调解决项目推进过程中出现的各种问题，推进项目尽快落地。

岗位三：

职位名称：投行与托管业务部 托管业务业务营销岗

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。
2. 同等条件下，具有深圳地区银行同业工作经验者优先考虑。
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营销业绩。
4. 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。
5. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

岗位职责：

1. 负责组织同业与托管项目的尽职调查工作，包括组织开展尽职调查活动、撰写尽职调查报告等。
2. 负责开拓及维护同业与托管业务客户，协助经营单位做好客户的维护及相关业务拓展工作。
3. 根据总行的统一安排，协助总行相关部门做好辖内同业客户的授信申报工作，包括相关授信资料的收集和撰写、授信资料撰写。
4. 负责协调解决项目推进过程中出现的各种问题，推进项目尽快

岗位四：

职位名称：投行与托管业务部 票据业务客户经理岗

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上。从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。
2. 同等条件下，具有深圳地区银行同业工作经验者优先考虑。
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营销业绩。
4. 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。
5. 招聘人员应符合我行履职回避管理规定。

岗位职责：

1. 在全行票据业务发展规划与相关制度指导下，制定本级票据转贴现业务年度经营计划并负责指标落实。
2. 负责票据转贴现业务的客户管理、市场营销、交易洽谈等相关工作，严格执行总行转贴现业务指导定价，完成资产配置及流动性管理要求。
3. 参与票据转贴现业务新产品信息收集与调研，配合完成新产品的试点和推广等工作。
4. 加强与当地人行沟通，办理再贴现业务的申报、审查、

到期处理等相关工作。

岗位五：

职位名称：对公客户经理（含公司业务、小企业业务）

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上；从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。
2. 同等条件下，具有深圳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. 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。

岗位六：

职位名称：个贷经理

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上；从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。
2. 同等条件下，具有深圳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. 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。

岗位七：

职位名称：理财经理

工作地点：深圳

用工形式：合同制

任职条件：

1. 年龄 35 周岁（含）及以下，统招全日制本科及以上学历、学士及以上学位，从事银行或招聘岗位工作满三年及以上；从事银行或招聘岗位工作满五年及以上的，学历可放宽至本科学历、学士学位。

2. 同等条件下，具有深圳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. 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。