

恒丰银行昆明分行社会招聘岗位情况表-2025年12月2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	昆明分行	支行班子正职	管理类	2	昆明、曲靖、大理、瑞丽、文山、丽江、楚雄、西双版纳	<p>（1）根据总行和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单位实施方案并组织实施，带领员工全面完成分行下达的各项考核指标。</p> <p>（2）负责分行业务日常管理工作，加强风险管理，抓好文明优质服务，依法合规开展支付结算业务及其他工作，积极履行社会责任。</p> <p>（3）负责组织本网点存款、贷款、中间业务等各类业务和产品的营销。</p> <p>（4）组织客户经理做好授信项目的贷前调查、贷后管理工作，切实加强风险防控工作。</p> <p>（5）带领团队不断提高金融服务水平，深入全面地研究客户的情况，与客户探讨合作方案，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。</p> <p>（6）负责本单位员工培训、考核工作等。</p>	<p>（1）大学本科（含）以上学历。</p> <p>（2）年龄50周岁（含）以下。</p> <p>（3）5年（含）以上相关岗位工作经验，具有同级职务或在下一级职务任职年限满2年（含）以上。</p> <p>（4）了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度，掌握市场营销、财务和法律等知识，熟悉银行产品，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历。</p> <p>（5）具有较强的团队管理能力、市场拓展能力、沟通协调能力和风险管控能力，具有较丰富的客户资源，有能力组织和带领团队完成各项经营目标。</p>
2	昆明分行	支行班子副职	管理类	2	昆明、曲靖、大理、瑞丽、文山、丽江、楚雄、西双版纳	<p>（1）根据支行整体发展战略规划、中长期经营目标、年度经营计划制定分管工作实施方案并组织实施，带领员工全面完成分管工作各项考核指标。</p> <p>（2）协助支行主要负责人做好网点业务日常管理工作，加强风险管理，抓好文明优质服务，依法合规开展分管业务及其他工作，积极履行社会责任。</p> <p>（3）负责组织分管业务和产品的营销。</p> <p>（4）组织客户经理做好授信项目的贷前调查、贷后管理工作，切实加强风险防控工作。</p> <p>（5）带领团队不断提高金融服务水平，深入全面地研究客户的情况，与客户探讨合作方案，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。</p> <p>（6）负责本分管业务员工培训、考核工作等。</p>	<p>（1）全日制大学本科（含）以上或硕士学位（含）以上(银行从业10年（含）以上者，可放宽至大学本科（含）以上)；</p> <p>（2）年龄45周岁（含）以下；</p> <p>（3）具有3年（含）以上相关岗位工作经验年限；</p> <p>（4）具有较强的人际沟通能力，团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强。</p> <p>（5）了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度，掌握市场营销、财务和法律等知识，熟悉银行产品，具有国有商业银行、政策性银行、全国性股份制商业银行、上市银行、城市商业银行工作经历。</p>
3	昆明分行	业务管理岗	专业类	1	昆明、曲靖、大理、瑞丽	<p>（1）市场拓展与客户营销：负责市场调研与客户挖掘，制定营销策略；</p> <p>（2）客户关系管理：客户需求分析，协助制定综合金融服务方案；</p> <p>（3）营销支持与流程推动：组织营销活动，优化营销策略，优化业务流程；</p> <p>（4）数据管理与分析：对业务数据进行维护和分析；</p> <p>（5）团队协作与培训：协助制定培训计划，提升团队专业能力；传导总、分行政策导向，推动执行落地。</p>	<p>（1）全日制大学本科（含）以上学历；</p> <p>（2）40周岁（含）以下，具有相关岗位工作年限2年（含）以上；</p> <p>（3）具有较强的营销推动能力、人际沟通能力、团队协作能力，能承受较强的工作压力，具备良好的职业操守、责任心强；</p> <p>（4）熟练使用EXCEL、PPT等办公软件，具备较强的文字综合能力；</p> <p>（5）具备丰富的客户资源优先考虑。</p>

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
4	昆明分行	销售岗	销售类	7	昆明、曲靖、大理、瑞丽、文山、丽江、楚雄、西双版纳	<p>对公客户经理：</p> <p>（1）负责制定营销方案，开展客户营销活动，为客户提供优质、高效的服务。</p> <p>（2）负责征求和收集客户意见，不断收集市场信息，及时反馈公司客户的产品和服务需求。</p> <p>（3）负责开展授信调查，收集并核实授信材料，撰写授信调查报告。</p> <p>（4）根据授信批复要求落实核保、办理抵质押等放款工作，并根据行内授信管理办法做好存续期管理。</p> <p>（5）根据贷后管理的有关要求实施资金监控、贷后检查、风险分类等贷后管理工作，有效控制风险。</p> <p>（6）负责存量客户的维护工作，定期拜访、联络客户、建立良好的客户关系。</p> <p>零售客户经理：</p> <p>（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。</p> <p>（2）重点负责本网点内黄金级及以上层级客户的营销触达与维护提升，包括但不限于资产配置、财富产品营销、资产类业务营销、产品到期提前提示、节日祝福等。</p> <p>（3）负责零售业务外拓，通过公私联动、代发薪、收单等业务进行批量获客。</p> <p>（4）负责策划和实施营销方案，组织黄金级及以上级别客户或潜力客户的营销沙龙活动。充分挖掘潜力客户，促进中高端客户在我行的资产规模持续增长。</p> <p>（5）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。</p> <p>（6）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。</p> <p>（7）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。</p> <p>普惠客户经理：</p> <p>（1）负责制定营销方案，开展客户营销活动，为客户提供优质、高效的服务。</p> <p>（2）负责征求和收集客户意见，不断收集市场信息，及时反馈小微客户的产品和服务需求。</p> <p>（3）负责开展授信调查，收集并核实授信材料，撰写授信调查报告。</p> <p>（4）根据授信批复要求落实核保、办理抵质押等放款工作，并根据行内授信管理办法做好存续期管理。</p> <p>（5）根据贷后管理的有关要求实施资金监控、贷后检查、风险分类等贷后管理工作，有效控制风险。</p> <p>（6）负责存量客户的维护工作，定期拜访、联络客户、建立良好的客户关系。</p> <p>理财经理：</p> <p>（1）负责客户的营销触达与维护提升，包括但不限于资产配置、金融知识讲解、产品宣导、节日祝福、产品到期提前提示等。</p> <p>（2）负责策划和实施营销方案，组织营销沙龙活动。充分挖掘潜力客户，促进客户在我行的资产规模持续增长。</p> <p>（3）负责为客户进行财务规划、资产配置，对财富管理产品进行营销推介，实现产品销售和利润创造，提升客户黏性和贡献度。</p> <p>（4）负责妥善登记、保管有关客户风险评估、理财签约、顾问服务资料和其他客户资料，严禁以任何形式外传带有客户敏感信息的电子、纸质资料。</p> <p>（5）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。</p>	<p>（1）大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上。</p> <p>（2）年龄45周岁（含）以下。</p> <p>（3）具有2年（含）以上相关岗位工作经验，了解经济、金融、产业政策以及相关规章制度，掌握市场营销、财务和法律等知识，熟悉银行相关产品。</p> <p>（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，有较强的工作责任心和团队协作精神。</p>