

附件

豫信电子科技有限公司 市场化引进高层次人才岗位表

岗位	人数	岗位职责	任职条件
首席科学家	1	<p>1. 战略规划与决策：洞察产业发展趋势，制定前瞻性产品与技术战略和路线图，优化产品投资组合管理，确保研发项目的价值最大化和技术布局的竞争优势。</p> <p>2. 产品开发与技术储备：负责产品和技术的全周期开发与交付，依托客户导向和技术创新储备核心能力，协调跨领域资源，确保产品的竞争力，支撑战略目标达成。</p> <p>3. IPD体系构建与流程优化：负责IPD体系的构建，负责流程设计与优化，推动流程与业务和价值流的深度融合，确保持续优化与演进；同时推动研发工具链的建设与完善以提升效率，并营造以客户为中心、追求卓越的研发文化氛围。</p> <p>4. 研发组织设计与人才梯队建设：负责构建卓越的研发组织，设计符合战略落地的组织架构、核心岗位能力模型与任职资格标准，培养研发专家、系统架构师及核心技术专家等关键人才，持续提升组织的战斗力和核心竞争力。</p>	<p>1. 计算机、电子信息、软件工程等相关专业本科及以上学历；</p> <p>2. 10年以上信息化/科技行业研发及管理经验，至少8年在大型企业担任副总裁及以上级别职务（如产品线总裁、研发副总裁、CTO），拥有独立负责多条产品线或大型事业部全责管理经验；</p> <p>2. 从0到1成功领导过IPD或类似先进产品管理体系在全公司范围内落地和深化的实战经验者优先；</p> <p>3. 具备顶尖的战略规划、投资分析和决策能力，对财务指标有深刻理解；</p> <p>4. 了解主流技术架构及技术商业化路径，能吸引、管理和发展顶尖的研发与管理人才。</p>

研发总监	1	<p>1. 研发战略与技术规划：负责公司技术路标规划；负责公共基础模块的规划与建设，推动技术共享与复用，降低重复开发成本，缩短上市时间；负责关键技术储备，提升技术竞争力。</p> <p>2. 产品路标与组合管理：负责产品路标规划，负责评估路标中各个产品的技术可行性、开发周期和资源需求；负责产品生命周期技术管理。</p> <p>3. 产品与解决方案交付：负责产品与解决方案从0到1的开发上市，打造产品和解决方案的竞争力、持续交付有竞争力的产品，支撑持续商业成功。</p> <p>4. 研发能力建设：负责研发流程管控，确保研发团队严格遵循IPD流程，在关键技术评审点（TR）把控交付质量；负责研发质量管控，搭建从需求分析、架构设计到测试验证的全流程质量保障体系，引入自动化测试、代码审查等质量管控最佳实践；负责通过研发管理工具实践，提升研发数字化水平和协作效率；负责研发队伍建设。</p>	<p>1. 计算机、电子信息、软件工程等相关专业本科及以上学历；</p> <p>2. 8年以上信息化/科技行业研发及管理经验，至少5年在大型企业担任研发总监及以上级别职务；</p> <p>3. 精通行业主流技术栈及架构设计模式，具备敏锐的技术前瞻性；</p> <p>4. 具备大型复杂项目的统筹管理能力，能够站在商业角度思考技术投入产出比。</p>
市场总监	1	<p>1. 销售与服务体系建设：负责建立覆盖客户管理、市场洞察、需求管理和营销推广等环节的运行机制和管理体系，规范销售运作过程，打造销售与服务团队，明确角色责任及职能分工等，确保其有效落实和持续优化。</p> <p>2. 销售指标达成：负责制定和分解年度销售目标，建立与业务策略相匹配的销售规则并不断优化，制定阶段性关键行动方案，推动销售目标的达成和销售成功率提升。</p> <p>3. 客户关系管理：负责客户关系的标准化管理与建设，建立客户分类与分级标准及管理模型，不断提升客户满意度，监督关键客户关系维护行为的执行情况，确保客户关系的健康</p>	<p>1. 计算机、电子信息、市场营销等相关专业本科及以上学历；</p> <p>2. 8年以上信息化/科技行业经验，其中5年以上信息化行业销售管理经验；</p> <p>3. 熟悉IPD、CRM运作机制；具有销售与服务体系建设经验者优先；具有国内知名公司任职经验者优先；</p> <p>4. 持有PMP等认证优先考虑；</p>

	<p>发展。</p> <p>4. 市场洞察及需求管理：负责引导销售团队分析客户需求和痛点，进行市场分析、竞品分析、行业发展趋势洞察，并据此规划和实施对应的销售策略及用户运营策略，为决策提供有力支持。</p> <p>5. 营销推广支持管理：负责指导产品与解决方案的上市规划，制定差异化的上市和营销策略，推动产品品牌的推广，通过市场营销活动促进业务的持续增长。</p> <p>6. 销售数据管理与分析：主导制定集团的收入与回款战略，结合深度市场分析、客户行为管理和动态预测算法，构建多维预测体系，实现科学决策，助力业务目标达成。同时，打造端到端的数字化销售中枢，提升销售运营效率。</p>	<p>5. 熟练使用 CRM 进行销售分析，精通客户决策链及价值分析，能将企业战略转化为可执行的销售策略；</p> <p>6. 具有强烈的目标感，工作积极主动；具备良好的沟通及协调能力，善于思考，具有较强的抗压能力和综合素质。</p>
--	--	---