

## 附件

### 岗位职责及任职资格条件

序号	用人单位	岗位名称	招聘人数	岗位职责	任职资格条件	薪酬待遇
1	成都空港兴城城市管理服务有限公司	用户服务中心/运营主管	1	<ol style="list-style-type: none"> <li>负责贯彻执行公司有关制度标准及工作部署；</li> <li>负责管辖片区新业务拓展工作（包含资源获取、政策落地、项目投资等）；企业接入审核签批（现场踏勘、资料收集、图纸审查、费用计算）及协助施工接入、完工查验。</li> <li>负责电力通讯管道和电力设施实物资产管理、全过程技术监督管理、技改大修管理、制度标准制定、使用监督考核等专业管理、维护业务外包管理（含组织计划、实施、绩效考核等）；域内电网设备运维检修、故障抢修和技术改造管理；</li> <li>负责管线维护维修（参与第三方维保单位招采、维护情况考核监管、维修报批、维修事项抽检、应急事项处理、供电能源部门协调、第三方单位费用结算）</li> <li>负责电压无功工作实施和统计分析；负责配电自动化建设改造及应用，分布式电源（储能装置）接入工程管理，配电工程验收；参与配电网规划、业扩报装方案制定审查；</li> <li>负责配网（表箱前）建设（除新建变电站同期配套10千伏送出线路工程外）管理，配网状态检修和带电作业管理；</li> <li>公司领导临时安排的工作任务。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>大学本科及以上学历，电气、工程类相关专业；</li> <li>具备3年以上项目运营管理工作经验；</li> <li>熟悉高低压、线路改造、电线铺设等工作流程，能熟练使用办公软件和绘图软件；</li> <li>具有良好的沟通能力和职业操守，服从工作安排，吃苦耐劳，忠诚，协调能力佳；</li> <li>具备C1驾照。</li> </ol>	12-15万/年
2	成都双流建工建设集团有限公司	经营发展部/运营专员	1	<ol style="list-style-type: none"> <li>根据招商策略，进行前期市场调研与精准定位分析，明确业态规划方向，为全渠道营销推广提供数据与策略支撑；</li> <li>制定全渠道营销推广计划，整合线上线下资源，策划主题活动提升项目曝光度，撰写活动方案及宣传文案；</li> <li>执行营销推广活动的创意策划与落地，建立并持续优化标准化活动作业流程；</li> <li>监测营销活动效果，跟踪客户到访量、签约率等核心指标，优化推广策略，确保推广目标达成；</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>大学本科及以上学历，文化艺术类、营销类相关专业；</li> <li>具备国有企业文旅项目、非遗资产运营、研学业态搭建等相关工作经验；</li> <li>具备资产管护基本意识，熟悉公文、报告等正式文稿的规范撰写，能完成文化资产价值梳理及方案策划，具备一定的落地执行能力；</li> <li>具备良好的团队沟通和协调能力，逻辑清晰、抗压力、执行力突出。</li> </ol>	6-8万/年

			<p>5.整合多方资源，保障各类商业活动顺利落地，配合全域宣传推广，提升项目市场影响力；</p> <p>6.敏锐洞察市场动态与消费趋势，深化行业数据研判；</p> <p>7.完成上级交办的其他临时性工作。</p>		
3	成都晟城城市管理服务有限 公司	物业运营管理部/物业运营总 监（中层）	1 <p>1.运营战略规划：负责组织开展预算编制、费用收缴、成本管控等工作，确保公司及各项目经营状况良好；制定并实施部门/业务线运营战略，确保对公司整体战略形成有力支撑，实现资产价值最大化；研究行业趋势与标杆案例，主导引入创新运营模式、技术工具与服务产品，持续驱动运营效率与服务品质升级；季度/半年度/年度对战略执行情况进行复盘，基于市场变化与经营数据动态调整策略，确保战略目标、核心指标有效达成；</p> <p>2.安全与风险管理：建立覆盖全业务、全过程的风险管控体系，重点防控安全、舆情、环境及经营风险；落实安全生产责任制，建立健全部门安全生产管理制度和操作规程，明确各岗位安全职责；组织常态化风险识别、评估与预警，监督重大隐患的整改闭环；牵头并下发应急预案的制定、演练与优化，在危机事件中负责现场指挥与协同处置，并组织事后复盘与体系改进；</p> <p>3.合规管理：建立健全并持续迭代内部合规制度与流程，确保其合法性与有效性，并监督执行，对违规行为予以纠正；确保运营活动严格遵守国家、地方及行业法规，重点把控安全生产、外包服务执行等关键环节。组织合规培训，牵头配合内外部审计与检查，落实整改要求，系统性防范合规风险；</p> <p>4.质量体系管理：制定公司物业/商业运营的质量方针、标准与考核体系，推动质量管理标准落地、维护；建立多维度的质量监控与检查机制，确保标准有效执行；基于调查数据进行分析持续改进项目问题，主导服务痛点分析与流程优化，推动服务质量螺旋式提升；</p> <p>5.客户关系管理：建立并维护与客户的沟通机制，及时了解客户诉求，不断提升客户满意度；牵头处理重大客户投诉与危机事件，推动系统性解决，并将案例转化为预防性措施；</p> <p>6.团队建设管理：设计并优化部门/项目的组织架构、岗位职责与人员配置；牵头并联动其他职能部门进行核心骨干的选拔、培养、激励与梯队建设，营造积极向上的团队文化。</p>	<p>1.年龄45岁及以下（截至招聘公告发布之日），大学本科及以上学历，物业、酒店、工程、法律等相关专业优先，持有中级以上职称或相关职业资格证书。</p> <p>2.具备8年及以上知名物业企业或大型房地产企业运营管理、多业态项目管理相关工作经验，5年及以上任职岗位相关工作经验。</p> <p>3.熟悉《中华人民共和国民法典》《物业管理条例》、安全生产法、消防法及地方性行业法规等法律法规。</p> <p>4.具备企业战略规划、全面预算管理、风险管控体系、质量标准化建设、客户关系管理及团队梯队建设等专业知识。</p> <p>5.具备较强的战略解码与经营统筹能力、风险识别与危机处置能力、组织协调与多方沟通能力、逻辑清晰、思维缜密，具备较强的数据分析、流程优化和突发事件指挥能力。</p> <p>6.品行端正、作风务实、廉洁自律、甘于奉献，具备较强的抗压能力、执行力和团队领导力，能够以身作则、带好队伍，推动资产价值最大化。</p>	20-30万/ 年

4		商业资产运营部/招商运营经理	1	<p>1.承接公司整体战略与项目定位，制定年度及阶段性招商规划，科学拆解任务指标至个人，建立可执行、可追踪的目标管理体系；</p> <p>2.主导区域市场调研，深度分析消费能级、竞争格局及客群画像，为业态规划、品牌落位及租金定价提供精准的数据支撑与策略依据；</p> <p>3.构建多元化获客渠道，通过行业展会、商务联盟及数字化营销主动挖掘品牌方、代理商及加盟商资源，建立并动态维护高价值客户资源库；</p> <p>4.主导核心商务谈判，精准传递项目价值，统筹拟定合作协议，严控合作条款、费用结构及回款节点，确保合同合规签署与高效履约；</p> <p>5.紧扣项目定位，重点攻坚主力店与标杆品牌引进，持续优化品牌级次与业态配比，以头部品牌效应驱动整体招商进度与商业竞争力提升；</p> <p>6.策划并组织招商推介会、品牌对接会等专项活动，全方位展示项目优势，有效提升品牌曝光度与合作意向转化率；</p> <p>7.组建并打造高绩效招商团队，通过日常辅导、专业培训及绩效考核机制，全面提升团队实战能力与目标达成率；</p> <p>8.建立商户全生命周期服务体系，统筹协调进场、装修、开业等关键环节，通过持续跟进与资源支持，构建长期稳定的战略合作伙伴关系；</p> <p>9.高质量完成上级交办的其他临时性任务，确保工作协同顺畅、响应及时、执行到位。</p>	<p>1.45周岁以下（截至招聘公告发布之日），大学本科及以上学历，房地产、市场营销或工商管理相关专业优先；</p> <p>2.拥有5年以上商业项目全流程招商经验及3年以上团队管理背景，具备大型商业综合体成功操盘业绩；</p> <p>3.主导业态规划、渠道拓展及商务谈判，制定并执行招商策略，确保按期完成招商率、租金收益及品牌级次等核心指标；</p> <p>4.依托丰富品牌资源协助制定战略，负责团队搭建、培训与梯队建设，通过系统化带教提升整体作战效能；</p> <p>5.精通商务谈判与合同条款，具备敏锐的风险识别能力，能有效把控合作细节，确保项目合规高效运营。</p>	15-20万/年
---	--	----------------	---	--	--	----------