**新兴际华绿色能源（上海）有限公司（筹）经理层“揭榜挂帅”任务目标**

一、总经理“揭榜挂帅”基本指标及基本任务

（一）基本指标

市场方面，针对新能源和储能领域进行市场开拓，三年任期内每年开拓新能源和储能电站的规模为20亿元。产业赋能方面，通过项目赋能集团内部相关单位的产品销售，每年拉动全钒储能产品销售规模10亿元。

（二）基本任务

1.实现新兴际华集团和上级公司制定的在全钒液流电池储能领域的战略目标，通过市场项目拉动产品和研发，实现一体化协同发展。

2.抓住机遇，开拓市场，通过项目赋能拉动全钒液流电池储能产品的生产制造和科技研发。

3.加大公司体制机制创新力度，强化内部运营机制建设，做好公司综合水平和能力的提升。

4.能力建设方面，在市场开拓、投融资、项目运营方面构建团队，逐步培养核心竞争力。

5.完善企业内控管理，加强经营风险防范，加快推进三项制度改革，合理控制人工成本，提高全员劳动生产率，科学劳动分配，提高员工收入，与员工共享改革成果，切实提高员工的获得感和幸福感。

二、副总经理（市场营销）“揭榜挂帅”基本指标及基本任务

（一）基本指标

三年任期内每年开拓新能源和储能电站的规模为20亿元。

（二）基本任务

1.针对全钒液流电池储能产业，分析发展趋势，制定差异化市场营销策略，完成市场分析和拓展策略报告，给出公司发展战略建议。

2.开拓市场渠道，对接高层客户关系。协同技术团队，制定并完成技术和商务谈判，推动项目落地，直至合同签订；整合市场资源，策划大型新能源和储能项目，并落地实施，完成公司制定的市场营销具体任务。

3.制定公司和产品的品牌发展和定位方案，并推动实施。开展各类型的市场推广工作，树立品牌形象。

4.全面分析竞争态势和竞品功能性能成本等指标，制定行之有效的竞争策略和定价策略。

5.收集并分析客户需求，开发深层次差异化市场需求，分析竞品和技术趋势，助力下一代产品研发。

6.培养专业化市场营销团队。

三、副总经理（项目运营）“揭榜挂帅”基本指标及基本任务

（一）基本指标

三年任期内每年储能电站运营规模为20亿元

（二）“揭榜挂帅”基本任务

1.负责大型新能源和储能项目的端到端全流程策划和项目管理，完成智慧能源管理平台建设和投运。

2.配合市场营销完成项目开拓，组织技术人员完成解决方案和技术交流，完成项目可行性分析并形成报告，负责推动项目通过立项评审。

3.负责项目实施的组织管理工作，包括但不限于“实施计划、项目经理甄选、供应链管理、招投标工作、现场管理、资金计划、阶段验收、并网验收等”。

4.负责公司的智慧能源运维管理系统。负责项目验收后的日常运营和运维、问题解决、资金回笼、客户维护等工作。

5.制定公司内部项目管理流程和制度，负责多方协调工作。

6.积极开拓源网荷储项目以及虚拟电厂项目的落地，向研发团队反馈解决方案以及产品升级需求。

7.培养专业化项目管理团队。