

漳州城投地产集团有限公司市场化用工人员招聘岗位一览表

序号	招聘岗位	应聘条件	岗位职责	考试方式	备注
1	营销经理	1. 大专及以上学历； 2. 具有6年及以上房地产营销工作经验； 3. 40周岁（含）以下。	1. 知悉房地产行业法律法规，充分了解市场动态，全程参与项目前期调研、产品定位，提出合理化建议，为公司决策提供全方位市场依据； 2. 熟练掌握营销推广计划的编制与执行，做好相关后评估工作，负责阶段性及全年度营销工作总结与分析，负责编制项目日报、周报，月报工作； 3. 及时准确完成指派的各项策划工作，熟练掌握项目整体推广方案和整盘价格方案的编制，负责营销类招标工作办理及营销合同签订； 4. 制定楼盘销售计划和销售计划实施措施以及楼盘费用预算，处理与市场、销售等有关的事务，引导策划及销售人员进行项目推广策划、销售执行等工作，严格规范销售执行管理，按时完成楼盘销售指标； 5. 掌握所在地区的市场动态和发展趋势，并根据市场变化规律，提出具体的阶段性销售计划方案，以及营销工作流程和细则，及时向公司领导反馈市场信息、销售动态； 6. 销售及回款管理，带动本项目实现销售目标，通过培训、指导建立一支强有力的销售队伍，确保有效执行销售方案。	面试	
2	销售经理	1. 大专及以上学历； 2. 具有6年及以上房地产营销工作经验； 3. 40周岁（含）以下。	1. 销售目标管理与执行。制定并分解销售目标至团队成员，监督执行进度，确保按时完成销售任务。分析销售数据，根据市场动态调整策略，优化销售流程； 2. 团队管理与培训。组建和管理销售团队，包括人员招聘、培训、考核与激励。定期组织产品知识、销售技巧培训，提升团队专业能力； 3. 客户关系维护。拓展与维护重要客户关系，处理客户投诉与纠纷。协调客户资源，推动老带新及渠道合作； 4. 现场管理与运营。监督销售现场秩序，确保服务规范与环境整洁。管理销售物料、设备及数据，保障业务正常运转； 5. 市场与渠道管理。分析市场动态与竞品信息，参与制定营销策略。管理分销渠道，协调合作方关系，推动活动执行； 6. 风险管控与合规。监督合同签署与回款流程，确保合规性。应对突发风险，维护项目稳定； 7. 协助营销经理开展工作。	面试	

序号	招聘岗位	应聘条件	岗位职责	考试方式	备注
3	销售主管	1. 大专及以上学历； 2. 具有3年及以上房地产销售工作经验； 3. 40周岁（含）以下。	1. 贯彻落实公司各项销售管理制度，跟进市场动态，对负责项目的销售管理工作进行指导、监督和检查，完善案场管理制度、流程，针对政策提出合理化建议； 2. 执行公司销售计划，配合销售经理完成销售目标，对项目销售渠道进行开拓、维护与管理；确保销售任务的执行与完成； 3. 协助制定楼盘销售计划和销售计划实施措施以及楼盘费用预算，处理与市场、销售等有关的事务，引导策划及销售人员进行项目推广策划、销售执行等工作，严格规范销售执行管理，按时完成楼盘销售指标； 4. 负责销售代理商/其他营销供应商的现场管理和考核工作；负责房地产项目现场销售的程序及内容，熟谙房地产销售技巧，丰富的现场销售经验及销售现场掌控能力； 5. 负责跟进销售合同的签订和回款的催缴跟踪； 6. 完成公司安排的其他工作。	面试	
4	销售策划	1. 大专及以上学历； 2. 具有3年及以上房地产营销策划同岗位工作经验； 3. 年龄40周岁（含）以下。	1. 协助制定项目全程策划包括项目前期定位、市场营销方案及推广； 2. 负责阶段性营销活动的策划及实施，协助完成项目、公关项目活动方案的策划、撰写及整合； 3. 协助策划方案的贯彻执行并与合作开发商保持紧密的沟通和联系； 4. 协助项目品牌建设和塑造，各项目形象包装推广，为项目的销售提供支持平台； 5. 负责拟定项目的策划工作计划并实施，跟进项目销售情况，针对不同的项目情况作出适当的调整； 6. 负责组织搜集相关行业政策、竞争对手信息、客户信息等并撰写相应报告提交上级部门； 7. 负责渠道拓展策略的策划及实施，组织执行项目营销推广并做出实施总结分析；知识面宽，逻辑思维能力强，工作效率高，能高质量完成各类策划报告； 8. 负责商业市场的研究并形成报告，为商业布局及发展提供决策依据； 9. 指导并提升团队人员整体策划水平，且具备整体费用管控理念及成本控制能力。	面试	
5	现场渠道经理	1. 大专及以上学历； 2. 具有3年及以上地产销售数据销控同岗位工作经验； 3. 年龄40周岁（含）以下。	1. 根据项目需要统筹安排合作渠道的维护，保持良好合作关系，促进带看量； 2. 根据渠道拓展计划完成前期筹备工作，根据项目完成渠道前期布局； 3. 完成项目渠道相关数据整理及分析，及时更新各类数据报表； 4. 健全渠道管理体系，完善内部管理流程与制度； 5. 完成领导交办的其他工作。	面试	

序号	招聘岗位	应聘条件	岗位职责	考试方式	备注
6	客关专员	1. 大专科及以上学历，土建类、物业管理、房地产相关专业优先； 2. 具有3年及以上房地产企业同岗位工作经验，具有2个或以上商住项目客服经验优先； 3. 40周岁（含）以下。	1. 全面负责项目客户关系管理工作，统筹落实项目风险管控、客诉纠纷处置、交付落地保障等核心工作，覆盖项目持销、交付及售后维稳全阶段。 2. 常态化开展各类项目客户端风险排查工作，搭建并完善客户信息、客诉台账，动态跟进客户情况与潜在风险。 3. 落实交付前置风险排查工作，针对住宅工程、商业工程及配套设施等开展全面隐患排查，提前梳理各类问题，推进问题前置整改、闭环销项，争取从源头规避客诉风险。 4. 跟进项目分户查验工作，跟踪各类问题整改进度，推动问题闭环处置。 5. 跟进项目各项交付筹备工作，落实标准化交付流程，保障项目交付工作平稳有序、高品质落地。 6. 受理投诉、咨询及维权事宜，专项对接项目逾期赔付咨询等相关工作，前置调解客户矛盾，有效化解客户纠纷。 7. 落实客诉风险管控工作，防范投诉事态升级，落实客户维稳工作。	面试	
7	售后专员	1. 大专及以上学历； 2. 具有2年及以上同岗位工作经验； 3. 年龄40周岁（含）以下。	1. 负责对接银行及业主，完成销售合同制作及签约、按揭等工作，并做好档案管理； 2. 负责售后催收回款，业主收楼、办证等工作，定时汇报工作进度提交工作计划；完成地产项目售后服务标准化管控业务，有数据整合能力； 3. 负责客户投诉和突发事件处理的工作，维护客户关系； 4. 协助配合公司法务处理断供等合同纠纷案件； 5. 复核认购书，与财务部对接销售台账等工作； 6. 完成领导交办的其他工作。	面试	
8	置业顾问	1. 大专及以上学历； 2. 具有2年及以上房地产销售工作经验； 3. 年龄40周岁（含）以下； 4. 具有5年及以上房地产销售经验者，年龄可适当放宽至45周岁（含）以下。	1. 负责电话拜访及邀约客户；负责接待来访客户；提供购房流程、法律法规的咨询，促成交易达成，办理认购、签约、产权等相关手续； 2. 了解地产市场相关政策，以多种形式开拓、维护客户； 3. 对接客户的交房工作；协助收集客户按揭资料；协助客户产权证资料的收集；安抚问题客户； 4. 完成领导交办的其他工作。	面试	
9	置业顾问 (漳州市民广场及商务商业中心项目)	1. 大专及以上学历； 2. 具有2年及以上房地产销售工作经验优先； 3. 年龄40周岁（含）以下； 4. 具有5年及以上房地产销售经验者，年龄可适当放宽至45周岁（含）以下。	1. 负责电话拜访及邀约客户；负责接待来访客户；提供购房流程、法律法规的咨询，促成交易达成，办理认购、签约、产权等相关手续； 2. 了解地产市场相关政策，以多种形式开拓、维护客户； 3. 对接客户的交房工作；协助收集客户按揭资料；协助客户产权证资料的收集；安抚问题客户； 4. 完成领导交办的其他工作。	面试	

序号	招聘岗位	应聘条件	岗位职责	考试方式	备注
10	置业顾问 (漳州县域项目)	1. 高中（或同等学历）及以上学历； 2. 具有2年及以上房地产销售工作经验优先； 3. 年龄40周岁（含）以下； 4. 具有5年及以上房地产销售经验者，年龄可适当放宽至45周岁（含）以下。	1. 负责电话拜访及邀约客户；负责接待来访客户；提供购房流程、法律法规的咨询，促成交易达成，办理认购、签约、产权等相关手续； 2. 了解地产市场相关政策，以多种形式开拓、维护客户； 3. 对接客户的交房工作；协助收集客户按揭资料；协助客户产权证资料的收集；安抚问题客户； 4. 完成领导交办的其他工作。	面试	

注：根据岗位空缺情况，长期接受报名，不定期开展面试工作。