

浦发银行石家庄分行招聘启事

上海浦东发展银行石家庄分行于 2008 年 10 月 30 日对外营业，面向全省提供金融产品服务，辖属机构遍布石家庄、邯郸、唐山、保定、沧州、廊坊、衡水等多个地区，业务发展在省内股份制商业银行中名列前茅，具备较强的市场竞争力和较好的社会美誉度。

值石家庄分行成立九周年之际，因业务发展需要，现公开招聘各类专业人才。热忱欢迎立志于创业发展的有识之士加盟，实现浦发银行与您共同发展！

一、适用于所有岗位的应聘要求：

1. 诚实守信、公道正派、敬业爱岗、勇于创新；
2. 具有较强的工作责任心，良好的团队合作精神和组织协调能力；
3. 具备良好的英语听说读写能力，能熟练运用电脑办公软件；
4. 性格开朗、思维灵活、身体健康、无重大疾患病史，无违纪违规等不良纪录；
5. 符合我行亲属回避要求；
6. 特别优秀者，可适当放宽年龄、工作年限等基本应聘条件。

二、报名及联系方式

有意者请登录我行网站：www.spdb.com.cn，点击“浦发招聘”栏，下载并填写《上海浦东发展银行应聘报名表（有工作经验人士）》，报名表右上方插入电子版一寸照片，通过电子邮件

以附件形式发送至：hbhr@spdb.com.cn。邮件及报名表标题均为：

“岗位名称_应聘者姓名_身份证 ID_邮箱”格式，简历为 word 格式；我行将通过邮件、电话通知应聘人员进行面试。

我行尊重和维护应聘者的隐私权，对应聘者的信息严格保密。

三、招聘岗位列表

招聘单位	招聘岗位	招聘人数	工作地点
石家庄分行	同城支行行长（副行长）	2 名	石家庄
	分行营销部总经理	3 名	石家庄
	公司管理部企划督导岗	2 名	石家庄
	投资银行部产品经理岗	3 名	石家庄
	交易银行部产品经理岗	3 名	石家庄
	金融市场部产品经理	3 名	石家庄
	风险管理部风险管理岗	2 名	石家庄
	授信管理部授信管理岗	3 名	石家庄
	资产保全部资产保全岗	3 名	石家庄
	资产保险部法律事务岗	1 名	石家庄
	零售管理部产品经理岗	3 名	石家庄
	消费及小微金融部审查岗	2 名	石家庄
	公司银行客户经理	20 名	石家庄、邯 郸、唐山、保 定、沧州、廊

招聘单位	招聘岗位	招聘人数	工作地点
			坊、衡水
	零售银行客户经理	20名	石家庄、邯 郸、唐山、保 定、沧州、廊 坊、衡水
	理财经理	20名	石家庄、邯 郸、唐山、保 定、沧州、廊 坊、衡水

四、招聘岗位及具体要求

1. 同城支行行长（副行长）

岗位职责：在分行行长授权下，负责支行经营管理工作；负责分行下达的各项业务经营计划指标的完成；认真贯彻落实分行的经营管理决策，加强对辖内机构的指导和规划，促进支行各项业务全面、健康发展；研究经营管理策略，牵头实施支行范围内的市场业务开拓及客户管理工作，实现基层经营单位的可持续发展；负责支行安全、内控制度的建设和执行，监管内部流程的控制和实施，确保安全、有序的运营环境；加强内部管理，抓好服务质量，优化流程配置，完善体制机制，夯实业务发展基础；推进企业文化建设，加强团队建设、条线协调和整体发展，增强员工归属感和支行凝聚力；加强干部员工队伍建设，优化人才培养，

注重支行人员的管理与培训，促进人力资源的持续发展等。

应聘条件：40 周岁及以下，全日制本科及以上学历，8 年及以上银行工作经历，其中 3 年以上团队管理经验；有较强的市场开拓、业务管理、风险控制能力；既往业绩优秀；特别优秀者条件可适当放宽。

2. 分行营销部总经理

岗位职责：承担营销团队负责人职责，根据本团队经营计划，组织、推动团队成员按计划、按进度履行各项营销活动，开展各项经营工作；承担本营销团队下辖客户经理队伍规章制度、产品知识、营销技能、应用工具、合规风险防控能力的培训、带教、管理和规范等；在本营销团队发展新客户时，带领客户经理等营销人员共同拜访客户，全面了解客户的经营情况，牵头组织设计和实施客户金融服务方案；对于本营销团队的每一笔授信业务，在递交相关审批部门前，根据我行风险管理与公司及投资银行业务经营政策进行授信调查，与经办客户经理共同对授信业务的真实性、完整性负责；对已授信的客户组织有效的贷后检查和信用分类，有效防控所管辖的授信业务的各类经营风险，并确保合规经营。切实履行客户经理工作职责，完成分行下达的各项考核要求等。

应聘条件：40 周岁及以下，全日制本科及以上学历，8 年及以上银行工作经历，其中 3 年以上团队管理经验；有较强的市场开拓、业务管理、风险控制能力；既往业绩优秀；特别优秀者条

件可适当放宽。

3. 公司管理部企划督导岗

岗位职责：开展分行当地重点行业、重点客户分析与研究，制定分行重要目标客户经营的发展战略、经营规划与实施计划，并予以组织落实；牵头营销分行重点目标客户，提高目标客户的市场份额和效益贡献；指导、推动分行各营销团队对重点客户的营销，并提供方案支撑、业务指导、营销策划等；协调各营销团队市场营销工作，建立分行内部联动营销机制，共同推进对重要客户的经营能力和价值挖掘能力；跟踪分析重点客户、集团客户授信额度使用情况，防范和化解相关业务经营风险；收集、整理当地经济运行、行业分析、金融市场、同业竞争力及分行业务经营信息，撰写相关分析报告，指导、宣传、推进分行营销团队开展有效市场营销工作；牵头分行公司及投资银行业务市场企划职能，推动业务品牌形象建立、提升、维护与品牌管理，推进分行公司银行产品部门、客户部门各类市场推广活动开展等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；熟悉公司银行企划、考核等工作，具有较强的业务管理、组织协调能力；特别优秀者条件可适当放宽。

4. 交易银行部产品经理岗

岗位职责：开展宏观经济、政策、市场、同业、客户信息跟踪、收集与调研，确定所辖产品市场、客户、行业与地区定位，

制定产品的中长期规划与年度计划，并及时根据宏观政策和市场环境变化，进行产品动态分析，提出营销策略，制定经营方案；根据分行当地市场特点，推进所辖产品的流程、功能、方案的属地化改良，推动产品不断提升市场适应性；制定所辖产品整体推广方案，牵头开展市场策划与宣传推广；组织所辖产品培训，加强分行对产品的认知度、熟悉度和把握度；根据关键客户需求设计营销解决方案，支持客户经理产品销售与跟踪；协调行内各方资源，推动公司银行产品的交叉销售和组合营销，致力提升产品的销售业绩和市场形象；跟踪、评估所辖产品营销效果与客户反馈，拟定和调整业务标准、管理办法和操作规程，进行产品咨询与业务指导，开展产品规范运作检查监控，防范业务风险，推动产品规范经营等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的市场营销、产品设计能力；特别优秀者条件可适当放宽。

5. 交易银行部产品经理岗

岗位职责：开展宏观经济、政策、市场、同业、客户信息跟踪、收集与调研，确定所辖产品市场、客户、行业与地区定位，制定产品的中长期规划与年度计划，并及时根据宏观政策和市场环境变化，进行产品动态分析，提出营销策略，制定经营方案；根据分行当地市场特点，推进所辖产品的流程、功能、方案的属地化改良，推动产品不断提升市场适应性；制定所辖产品整体推

广方案，牵头开展市场策划与宣传推广；组织所辖产品培训，加强分行对产品的认知度、熟悉度和把握度；根据关键客户需求设计营销解决方案，支持客户经理产品销售与跟踪；协调行内各方资源，推动公司银行产品的交叉销售和组合营销，致力提升产品的销售业绩和市场形象；跟踪、评估所辖产品营销效果与客户反馈，拟定和调整业务标准、管理办法和操作规程，进行产品咨询与业务指导，开展产品规范运作检查监控，防范业务风险，推动产品规范经营等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的市场营销、产品设计能力；特别优秀者条件可适当放宽。

6. 金融市场部产品经理岗

岗位职责：开展宏观经济、政策、市场、同业、客户信息跟踪、收集与调研，确定所辖产品市场、客户、行业与地区定位，制定产品的中长期规划与年度计划，并及时根据宏观政策和市场环境变化，进行产品动态分析，提出营销策略，制定经营方案；根据分行当地市场特点，推进所辖产品的流程、功能、方案的属地化改良，推动产品不断提升市场适应性；制定所辖产品整体推广方案，牵头开展市场策划与宣传推广；组织所辖产品培训，加强分行对产品的认知度、熟悉度和把握度；根据关键客户需求设计营销解决方案，支持客户经理产品销售与跟踪；协调行内各方资源，推动金融市场产品的交叉销售和组合营销，致力提升产品

的销售业绩和市场形象；跟踪、评估所辖产品营销效果与客户反馈，拟定和调整业务标准、管理办法和操作规程，进行产品咨询与业务指导，开展产品规范运作检查监控，防范业务风险，推动产品规范经营等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的市场营销、产品设计能力；特别优秀者条件可适当放宽。

7. 风险管理部风险管理岗

岗位职责：指导、督促各分支机构开展贷后检查、预警和 risk 分类工作，审核其提交的贷后检查报告，提出 risk 管理部门的 risk 分类意见；拟定公司授信业务内部检查计划，对分支机构的公司授信业务和 risk 管理工作开展现场检查、专项检查，完成检查报告；督促、指导各分支机构落实整改措施；完成对重大案件、突发事件及举报事件的核查、上报工作；根据 risk 检查结果，协助制定或调整公司业务 risk 管理政策；监测分析分行公司授信出现的重大 risk、重大问题，提出动态指导意见，包括向相关部门发出 risk 提示、管理建议等；参与、协助各分支机构 risk 管理与 risk 检查工作的考核，监督、指导重大问题整改情况；指导、参与辖内公司授信产品创新的 risk 评估和审核工作等。

应聘条件：40 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的 risk 监测、检查、防范及化解能力；特别优秀者条件可适当放宽。

8. 授信管理部授信审查岗

岗位职责：组织审查区域内公司授信业务个案；撰写审查报告、研复信贷审批委员会和组合审批中提出的问题；组织调研分行目标客户市场、区域内大额授信客户及地域经济发展和分行业务发展规划、结构调整等；参与对公授信业务有关投向政策、产品制度等研究；承担部分中小企业授信审批工作；统计、分析分管区域内公司授信业务的状况等。

应聘条件：40 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的风险管理、授信审批审查能力；特别优秀者条件可适当放宽。

9. 资产保全部资产保全岗

岗位职责：根据分行资产保全目标，配合部门总经理拟订年度不良资产保全清收与核销计划和分解方案；审查分行业务部门上报的不良资产的清收保全、重组、以资抵债方案，指导、协调、督办其他部门推进实施，并根据授权权限组织上报总行审批备案工作；负责管理和实施本部门直接管理的不良资产保全方案，并承担相应考核责任；负责收集、整理不良资产核销的材料，准备核销报告，按计划上报审批；与分行个人信贷部定期对个人信贷后三类不良资产分析确定保全方案，分类确定日常催收和保全催收的个案范围，负责监督评价个人信贷部日常催收效果；配合委托律师推动个金诉讼案件进展，分析和报告个人业务不良资产清收管理中存在的问题并提出改进的建议；抵债资产管理；参与不

不良资产突发事件的处理；分析、报告不良资产清收管理中存在的问题，提出改进建议。根据资产保全业务制度规定，检查、指导分行各项资产保全业务运行情况，负责编写分行不良资产保全工作分析报告，编制业务统计报表并上报总行；负责保管本部门的文件资料和档案，并负责本部门的日常管理。

应聘条件：40 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的资产保全、化解、处置能力；特别优秀者条件可适当放宽。

10. 资产保全部法律事务岗

岗位职责：负责审查分行业务部门报送的诉讼预案，指导、协调推进实施；直接/参与代理分行诉讼案件，并承担相应考核责任；负责拟订资产保全业务相关的合同文本；负责与司法机关的协调工作，建立与司法机关的联系渠道；负责管理聘请代理律师、拍卖行、资产评估机构的相关工作；为分行业务提供法律法规咨询；组织实施法律培训；研究资产保全工作中的法律问题，提出相关的意见和建议等。

应聘条件：35 周岁及以下；法律类专业全日制大学本科及以上学历；具有 3 年及以上法院、律师事务所、银行法律或资产保全业务方面工作经验；熟悉国家法律法规，熟悉商业银行法、票据法、证券法、公司法、企业破产法、民事诉讼法等各项法律、法规及相关政策；具有律师资格/司法考试/法律职业资格等证书，熟悉各类司法文书的结构，应具备独立担任司法程序出庭能力等。

特别优秀者条件可适当放宽。

11. 零售管理部产品经理岗

岗位职责：据总行代理类业务和银行理财产品管理等相关制度要求及业务发展需要，参与起草或修订代理类业务的各项操作细则、银行理财产品及黄金、外汇宝业务的各项操作细则并对相关制度的实施情况进行监督、检查、反馈；根据总行、分行相关要求和年度工作计划安排，牵头实施区域性代理类理财产品及银行理财产品的引入洽谈、设计、报批、报备、发行和存续期管理等；根据总分行年度工作计划和产品发行安排，指导和推进分支行进行代理类理财产品及银行理财产品的销售，协助支行解决经营中遇到的问题（包括客户投诉处理等），努力提升中间业务收入；对辖属支行的业务准入和退出进行管理，并对理财人员进行相关业务和产品培训；在部门总经理的指导下，策划和组织实施区域性的营销活动、客户理财讲座活动等，采取各种措施推进销售；在部门总经理的指导下，对分行的代理类业务及银行理财产品等进行管理，并定期对相关业务的数据进行统计、分析、形成经营情况分析报告上报领导；根据总分行的要求，在部门总经理的指导下，做好相关业务的宣传渠道、宣传途径、宣传媒体选择，并提出合理建议，配合媒体做好对外业务的宣传报道工作，做好营销宣传工作的预算及宣传效果的跟踪、分析及改进；收集市场和同业业务信息，及时向分行领导和总行进行反馈，并跟踪代理类理财产品、银行理财产品的表现和黄金、外汇市场走势，

据此给支行销售人员提供相关专业支持；根据相关管理制度要求，做好代理类业务的相关合同、文本和销售资料的申领、保管、交接工作，做好银行理财产品、黄金、外汇宝等业务的相关合同、文本和销售资料的申领、保管、交接，并不定期对支行进行检查、反馈；根据业务需要，做好区域性销售产品的手续费核收、催收、下发、上报工作；根据总分行的要求，在部门总经理指导下，做好与监管部门的沟通、交流、检查、接待、汇报等工作等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；熟悉零售银行各项产品，具有较强的市场营销、产品设计能力；特别优秀者条件可适当放宽。

12. 消费及小微金融部审查岗

岗位职责：按照总行消费及小微金融管理政策，在预先制定的目标市场、目标客户范围内，根据营销部门提交的信贷业务调查报告、评级资料、抵押担保条件等，按照授权规定在权限内审查审批消费及小微金融信贷业务；参与分行消费及小微金融管理政策的制定和修订；配合实施消费及小微金融风险预警等。

应聘条件：40 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 3 年及以上相关岗位工作经验；具有较强的风险管理、授信审批审查能力；特别优秀者条件可适当放宽。

13. 公司银行客户经理

岗位职责：根据上级行（部门）或营销团队负责人布置的经营计划与任务要求制定个人营销计划与客户拜访计划，并根据本

团队队伍发展需求参与制定、执行员工培训带教计划；掌握辖区客户结构，确定目标市场，了解金融市场的发展变化、同业的营销措施以及客户所在行业的市场动态等；了解客户的金融需求，在各种信息中识别有效需求、真实需求，并挖掘客户潜在的未形成需求的需要；在了解、挖掘、识别客户需求的基础上，在产品经理的支持配合下，将银行的多种金融产品有机地结合起来，制定满足客户需求的金融服务方案，进而赢得市场，形成积极营销，增加客户对我行的综合贡献；在为客户提供服务，满足需求的同时，拓展和维护好银企关系；不断跟踪市场和客户需求的变化，获取业务创新的第一信息，快速传递，及时反馈，寻求新产品发展趋势，积极做好新产品的推广工作；根据客户的业务经营发展状况及变化，对客户的信用风险进行分析、预警和控制，及时调整客户的授信控制额度和结构，同时，防范操作风险，避免银行资产的损失；通过增强合规意识和能力，加强自身建设，规范从业行为，以确保自身业务经营能符合商业银行合规经营需要等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 2 年及以上相关岗位工作经验；具备较强的市场营销能力、较丰富的客户资源和较优秀的既往业绩，特别优秀者条件可适当放宽。

14. 零售银行客户经理

岗位职责：以行销的方式，主动寻找、识别和拓展客户，通过发展代发户（尤其是个人银行自主性代发、无贷户代发、目标客户代发等）、一手房楼盘、二手房中介，以及客户联盟、客户

互换等手段，以批量方式大规模获取客户；拓展商户（包括 POS 商户、电子商户等特约商户，以及特惠商户），完善用卡用网环境，与产品经理协同拓宽服务渠道，提高客户吸引力；建立和维护客户关系，发展大众客户，培养和推荐优质客户、贵宾客户，提高客户贡献度；充分把握交叉销售机会，销售个人银行产品，提供个人银行服务；收集整理市场信息，包括地区、行业、企业等维度的平均收入信息、地区房产市场价格及走向、楼盘所在区域、客户群行为特征等资料，为数据库营销及个人信贷业务决策提供基础信息；收集、反馈客户需求、市场信息，提出个人银行产品与业务流程优化建议、营销方案建议，参与业务创新和新产品的营销推广工作；积极参与团队合作的营销推广活动，提高团队业绩；控制营销过程中的业务风险，确保业务的合规性，达到客户经理的起点业绩考核要求等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 2 年及以上相关岗位工作经验；具备较强的市场营销能力、较丰富的客户资源和较优秀的既往业绩；特别优秀者条件可适当放宽。

15. 理财经理

岗位职责：采用以坐销为主的方式，通过直接客户接触、电话、邮件、短信等工具，主动寻找、识别和拓展客户，扩大优质客户群和贵宾客户群；销售我行及第三方理财产品，交叉销售其他产品，管理并拓展个人客户的金融资产，提供理财咨询、投资建议、理财规划等全方位的理财服务，满足客户需求；建立和维

护客户关系，收集和管理客户资料，分析和挖掘客户需求，提供优质服务，提高客户贡献度和客户满意度；在营业网点受理客户主动上门的个贷业务；策划和参与各类营销推广活动；收集、反馈客户需求、市场信息，提出产品、流程、营销方案等方面的合理化建议；积极参与团队合作，与客户经理、产品经理、大堂经理、高柜人员等密切配合，提高机构整体业绩；控制营销过程中的业务风险，确保业务的合规性。达到分行规定的理财经理的起点业绩标准等。

应聘条件：35 周岁及以下；全日制本科及以上学历；具有 2 年及以上相关岗位工作经验；具备较强的市场营销能力、较丰富的客户资源和较优秀的既往业绩；取得金融理财师（AFP）或国际金融理财师（CFP）资格者优先；特别优秀者条件可适当放宽。