

附件一：岗位职责及任职资格

岗位职责及任职资格

岗位名称	高级销售经理 1 人
主要职责	<ol style="list-style-type: none">1、负责联通集团的销售拓展工作；2、负责联通集团的集采招标工作，并负责完成集团侧的中标框架的份额落地；3、跟踪客户各类项目/技术需求，配合技术团队，挖掘客户潜在需求，为公司提供开拓新市场的合理化建议；4、确保公司各类项目顺利运行，重点客户；5、协助领导完成日常项目管理工作；6、负责建设北京办事处；
任职资格	<ol style="list-style-type: none">1、全日制本科及以上学历，专业不限，年龄 45 岁及以下；2、熟悉运营商组织架构，熟悉运营商集采流程，有运营商集采实际项目参与经验；3、熟悉 MOTN、DCIBOX 等光通信相关技术和产品，能独立和客户进行简单的产品沟通交流；4、8 年及以上运营商光通信领域的销售经验；5、结果导向，抗压能力强，有独立思考能力，有很强的组织协调能力；6、有相关客户资源者优先考虑；

岗位职责及任职资格

岗位名称	产品经理 1 人
主要职责	<ol style="list-style-type: none">1、负责产品的宣传和推广工作，包括产品文案的编写、产品的宣讲和产品的培训2、负责和运营商相关部门院所的技术交流和技术跟踪；3、负责牵头组织运营商集采测试工作。包括规范跟踪、产品选型、测试组织等；4、负责运营商集采应标中的技术标书编写工作；5、负责跟踪客户新产品、新技术相关需求，协同公司研发部门，向公司输出相关合理化建议；
任职资格	<ol style="list-style-type: none">1、全日制本科及以上学历，专业不限，年龄 45 岁及以下；2、8 年及以上信息化、通信、互联网等领域的售前工作经验，并有运营商市场相关工作经验；3、熟悉光通信技术，熟悉 MSAP、PTN、IPRAN、OTN、DCI-BOX 等通信设备的应用；4、熟悉运营商组织架构，熟悉运营商集采流程，有运营商集采实际项目参与经验者优先；5、有较强文字功底，能够完成产品交流方案、客户需求调研等技术材料；6、有较强的语言表达能力，能够独立完成和客户各类的技术交流；7、10 年及以上电子信息制造领域、通信、IT、互联网等领域工作经验，5 年及以上通信设备制造领域的技术支撑服务和招投标工作经历。

岗位职责及任职资格

岗位名称	成都销售经理 1 人
主要职责	<ol style="list-style-type: none">负责西南区域信创相关 IT 产品（PC 为主，以及服务器、存储、数通等）的销售拓展工作；负责区域内党政、国央企重点客户拓展，管理和维护；负责区域内国资委、发改、经信等相关管理部门的拓展、维护负责区域内信创潜在商机的收集、识别、跟进工作；
任职资格	<ol style="list-style-type: none">全日制本科及以上学历，计算机、电子信息、通信工程类专业优先；熟悉党政、国央企客户的信息化项目招采流程，在区域内有成熟的客户资源和合作渠道，主导过百万级项目的成功实践。深入了解信创产业，对于信创 PC、服务器、存储、数通等相关产品和方案有充分理解，可以完成首次技术方案宣讲；5 年及以上信息化、通信、互联网等领域的销售经验，3 年及以上 PC 领域销售经验，有信创领域或联想、同方、戴尔等公司工作经历者优先；结果导向，抗压能力强，接受短期地市州出差有系统思考能力，策划力，执行力，勇于承担责任。