

恒丰银行南京分行社会招聘岗位情况表-2025年4月21日

序号	分行	需求岗位	岗位类别	招聘人数	工作地点	岗位职责	招聘条件
1	南京分行	二级分行下辖支行主要负责人（含营业部）	管理类	1	连云港	1. 围绕年度经营计划管理、决策、指导支行（营业部）各项业务发展，负责组织完成支行（营业部）各项计划和任务； 2. 统筹安排支行（营业部）工作，建立健全考核机制，传达总、分行相关业务条线工作指引； 3. 具有丰富的客户资源和较强的营销能力，能够结合支行（营业部）区位优势开拓市场，确保合规、高效地达成支行（营业部）各项业务目标； 4. 完成职责范围内的其他工作。	1. 45周岁（含）以下，大学本科（含）以上学历； 2. 具有5年（含）以上相关岗位工作经验，具有同级职务或在下一级职务任职年限满2年； 3. 具有较强的市场开拓能力和责任心，了解国家经济、金融方针政策，熟悉监管部门的管理要求以及当地银行业务和金融市场状况，拥有丰富客户资源。
2	南京分行	二级分行下辖支行副职（含营业部）	管理类	1	扬州、连云港	1. 协助支行负责人（营业部负责人）围绕年度经营计划开展支行各项业务，协助支行负责人（营业部负责人）完成支行各项计划和任务； 2. 具有丰富的客户资源和较强的营销能力，个人业绩优秀； 3. 做好分管业务的团队建设及团队管理，能够结合支行（营业部）区位优势开拓市场，促进分管条线人均产能的提升，确保合规、高效地达成分管业务整体目标； 4. 完成职责范围内的其他工作。	1. 45周岁（含）以下，全日制大学本科（含）以上或硕士学位（含）以上（银行从业10年及以上者可放宽至大学本科(含)以上）； 2. 具有3年（含）以上相关岗位工作经验； 3. 具有较强的市场开拓能力和责任心，了解国家经济、金融方针政策，熟悉监管部门的管理要求以及当地银行业务和金融市场状况，拥有丰富客户资源。
3	南京分行	市场拓展部负责人（对公）	销售类	若干	南京	1. 组建对公业务营销团队，制定经营目标计划、措施； 2. 组织开展客户营销工作，重点拓展镇江区域市场，采取有效措施，确保完成经营目标； 3. 做好内部管理、人员培训工作，调动员工积极性和创造性，提高客户经理的业务素质和营销能力； 4. 组织本部门做好客户情况调查、客户资源维护等工作； 5. 组织市场营销活动，为客户提供交流平台，有效推进营销业务的发展； 6. 完成职责范围内的其他工作。	1. 45周岁（含）以下，大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历（县域支行可放宽至大专以上）； 2. 具有3年（含）以上相关岗位工作经验； 3. 熟悉经济金融政策及法律法规，熟悉各类银行业务、产品及相关流程； 4. 拥有较为丰富的镇江区域市场资源，具有较强的市场开拓、管理协调和风险控制能力，业务拓展渠道丰富和团队建设能力较强者优先。
4	南京分行	对公客户经理岗	销售类	若干	南京	1. 负责开展客户信息收集、整理和分析，实施全行业务发展战略和营销策略，重点拓展镇江区域市场； 2. 负责开展客户的营销拓展并维护良好的客户关系； 3. 负责客户的贷前调查、贷中管理、贷后检查和收贷收息以及金融产品与服务的综合营销； 4. 负责办理职责权限范围内的其他业务； 5. 完成职责范围内的其他工作。	1. 45周岁（含）以下，大学本科（含）以上或全日制大专（含）以上学历（县域支行可放宽至大专以上）； 2. 具有2年（含）以上相关岗位工作经验，或经济类、金融类、会计类、审计类、财务管理类、营销类专业毕业； 3. 熟悉银行各项公司业务产品和镇江区域市场环境； 4. 具有较强的镇江区域市场开拓能力、分析判断能力和公关谈判协调能力，具有较强的工作责任心和团队协作精神，具有丰富的客户资源。