

兴业基金招聘启事

一、上海分公司机构销售岗

（一）岗位职责：

1、开拓并维护与机构客户（包括银行资管、银行理财子、证券公司、保险资管、私募、期货公司、信托公司、财务公司等）的合作关系。

2、向机构客户提供专业化的产品服务，积极推动基金产品销售，协调机构客户关系，为产品设计和方案提出建议。

3、定期不定期拜访公司重点机构客户，交流公司基金产品的投资操作、投资策略及策划其他互动活动。

（二）任职要求：

1、全日制本科及以上学历金融、经济等相关专业，3年以上金融机构销售经验，熟悉基金行业，具有基金专业知识，有相关金融产品销售经验者优先。

2、性格开朗，有良好的沟通能力，愿意与人交流，富有激情，能接受短期出差。

3、具有较强服务意识，热爱销售工作，并能够承受市场与业绩压力。

4、有证券公司、保险公司、私募等机构客户资源者优先。

二、分公司渠道销售岗（北京、深圳）

（一）岗位职责

1、根据公司发展计划，制定相应的渠道合作规划，负责所在区域渠道客户的开拓、维护与服务工作。

2、推动区域内的各类销售工作，包括但不限于新产品发行、持续营销、宣传路演等。

3、负责拜访代销渠道，了解业务需求，维护并保持良好合作关系，谋求业务达成。

4、负责建立更新区域内渠道客户信息库，定期分析区域内同行业销售情况，提供动态信息。

（二）任职要求

1、本科及以上学历，经济、金融、市场营销等相关专业优先。

2、熟悉基金行业，具有基金专业知识，有相关金融产品销售经验，具备公募基金产品渠道销售经验优先。

3、良好的业务拓展能力，渠道开拓能力强，具有良好的客户管理和培训能力。

4、乐观积极，有良好的表达、沟通、组织及协调能力，有勤奋进取精神，抗压能力强，能够适应工作出差。

三、信息技术部业务分析与应用支持岗

(一) 岗位职责:

1、负责基金行业投资、估值、TA、直销、资金清算等成熟系统的应用功能运维，包括日常维护、系统变更、问题处理、应急处置、技术支持、安装部署等，保障系统的安全稳定运行。

2、负责与业务部门建立常态化的沟通协调机制，对各部门的需求进行统筹分析，负责设计相关领域的应用解决方案。

3、作为项目经理或核心成员参与相关领域应用项目的实施、管理。

4、积极主动了解同业动态，定期分析评估应用系统功能水平和运行状况，采取有效措施消除或降低系统运行风险。

5、领导安排的其他工作。

(二) 任职要求:

1、全日制本科及以上学历，计算机、通信工程、数学等计算机相关专业。

2、具备2年以上基金相关系统（瑜伽TA、零钱通实时TA、直销系统等）实施、维护管理的相关工作经验。

3、熟悉基金业务基础知识、Linux、Windows系统管理，Oracle等主流数据库。

4、有较强的沟通协调能力和高度责任心和团队合作精神。

5、具有证券基金行业同岗位工作经验、本领域技术专业证书者优先考虑。