附表1：

2025年某央企冷链物流板块面向全国公开招聘岗位设置表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序**  **号** | **岗位**  **名称** | **招考**  **计划** | **职位简介** | **资格条件** |
| **1** | **项目负责人** | **1** | 负责主持园区项目全面工作，主要岗位职责包括：   1. 制定园区项目定位、发展战略、业务模式等，明确园区发展方向； 2. 负责园区的规划设计、开发建设、报批报建，招商运营、物业管理、市场经营、团队管理等全面工作； 3. 负责农批冷链园区年度招商运营指标达成，对园区整体经营指标负责； 4. 管理及监督园区各项经济指标数据，负责项目的运营成本分析、经营盈利、资金平衡等相关工作，做好异常跟进处理及月报数据分析； 5. 负责落实项目园区各项安全管理； 6. 负责跟踪和指导项目客户对账，应收应付进度，保障按合同账期准时结算； 7. 负责入园商户谈判、引入、合同签订； 8. 负责与属地政府对接，为园区建设发展争取有利条件； 9. 负责加强企业文化建设，增强党建意识，提高团队凝聚力和战斗力。 | 1、大学专科以上学历，本科以上学历优先，专业不限。  2、10年以上工作经验，8年以上农批冷链开发建设、市场招商、项目运营、市场销售经验。   1. 至少担任过两个农产品流通园区项目经理经历。 2. 在广东等珠三角及周边地区具有丰富的招商资源优先考虑。   5、具备商业项目全盘操盘经验，与商户有较好沟通协调能力、资源统筹能力、较强的公关能力、抗压能力、客户意识。  6、熟练掌握市场营销、市场调查、商务谈判、合同管理、客户关系管理等知识、技巧和方法。  7、具有较高的政治素养和政策水平，遵纪守法、坚持原则、爱岗敬业、有良好的保密意识。  8、具有良好的战略眼光、领导能力、分析判断能力、决策能力、沟通协调能力、学习能力和创新能力。  8、特别优秀者可酌情放宽有关条件。 |
| **2** | **项目招商运营负责人** | **2** | 1、结合企业发展目标与市场环境，制定招商整体执行策略及年度计划，明确招商方向、目标市场与客户群体，根据园区定位，精准规划引入契合园区调性的合作方，确保所负责板块的招商任务完成。  2、拓展多元化招商渠道，如线上平台、行业展会、中介机构、老客户转介绍等；与渠道伙伴保持良好合作关系，定期沟通交流，共同推动项目招商落地。  3、做好客户开发与谈判，主动挖掘潜在客户，通过电话、拜访、网络等方式建立联系；深入了解客户需求，提供个性化招商方案；主导商务谈判，解决分歧，达成合作意向，签订合作协议。  4、进行运营数据分析与优化，定期收集、整理和分析招商运营数据，如招商进度、客户转化率、合作方经营数据等；通过数据分析发现问题与机会，优化招商策略、运营流程和服务质量。  5、进行合作方运营管理，对已合作方进行全生命周期管理，包括合同履行监督、日常沟通协调、经营情况跟踪；及时解决合作方遇到的问题，提供必要支持与指导，促进合作方持续经营与业绩提升。  6、进行动态市场调研与分析，密切关注行业动态、竞争对手策略和市场变化趋势，定期开展市场调研，收集相关信息；为项目决策提供依据，及时调整招商策略和运营模式，保持竞争优势。  7、做好品牌推广与宣传，策划并执行招商宣传推广活动，提升企业及园区品牌知名度和影响力；制定招商宣传资料，如招商手册、宣传视频等，展示企业优势和合作价值。 | 1、教育背景：大专以上学历（本科以上学历优先考虑），专业不限。  2、工作经验：具有 8年以上招商运营工作经验，其中至少 5 年以上招商运营管理经验。  3、至少担任过两个农产品流通项目的招商运营负责人经历。  4、具有广东等珠三角及周边地区招商资源优先考虑。  5、熟悉招商策划、市场推广、客户谈判等专业技能，能够独立制定招商执行方案和策略。熟悉农产品流通相关业态。  6、具备较强团队协作能力和沟通谈判能力。有敏锐的市场洞察力和分析判断能力，能够准确把握市场机会和客户需求。具备较强的抗压能力，具备解决各种突发问题的能力。 |