附件1

**岗位清单**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **单位名称** | **主营业务** | **岗位名称** | **岗位数** | **岗位职责** | **任职条件** |
| 中国通用咨询投资有限公司 | 主要为各地政府或国有企业落实国家战略部署、促进区域经济高质量发展和优化区域产业布局，以及围绕通用技术集团和国际公司主业领域，提供工程咨询服务、全链条产业服务、管理咨询服务、采购和供应链管理等全过程咨询服务，积极探索并致力成为国内一流的“知识型、智慧型、创新型全过程高端综合服务商”。 | 副总经理 | 1 | 1.协助总经理完成工程咨询领域业务市场建设及发展规划制定并组织实施，负责分管公司全过程工程咨询业务板块的经营发展、市场开发及一体化协同等相关工作，深度挖掘专业领域及行业机会，不断创新业务模式，培育核心竞争力。2.负责承接分管业务年度经营任务指标并组织完成。3.负责分管领域营销网络搭建、团队建设及管理机制优化。4.负责分管业务的开发、执行。5.负责分管领域任务分解及日常管理。6.负责总经理交办的其他管理工作。 | 1.具有建设工程领域重点项目的全过程咨询、项目管理工作经验和业绩。2.具备较大型的业务团队管理经验。3.具备较强的市场敏锐度，了解行业发展动态和趋势，善于把握市场机遇。4.具备较强的决策判断、开拓创新、沟通协调、问题解决、跨文化管理能力。5.能够适应较频繁国内、外出差，具备丰富市场开发资源者优先。 |
| 中国能源工程股份有限公司 | 主要从事国际清洁能源及矿产业务，以大型发电项目为基石，大力开展清洁能源项目建设，发挥集投资、规划、设计、建设、运营等一体化服务优势，灵活运用EPC、“投建营”和“投建营退”等模式，积极参与属地国的传统能源电源和电网建设及升级改造项目，风电、光伏等新能源项目，以及矿产类项目。 | 副总经理 | 1 | 1.协助总经理完成海外能源矿产领域业务市场建设及发展规划制定并组织实施，深度挖掘专业领域及行业机会，不断创新业务模式，培育核心竞争力。2.负责承接分管业务年度经营任务指标并组织完成。3.负责分管领域营销网络搭建、团队建设及管理机制优化。4.负责分管业务的开发、执行。5.负责分管领域任务分解及日常管理。6.负责总经理交办的其他管理工作。 | 1.具有海外能源矿产领域大型工程、投建营项目开发、执行经验和业绩。2.具备较大型的业务团队管理经验。3.具备较强的市场敏锐度，了解行业发展动态和趋势，善于把握市场机遇。4.具备较强的决策判断、开拓创新、沟通协调、问题解决、跨文化管理能力。5.能够适应较频繁国内、外出差，具备丰富市场开发资源者优先。 |
| 中国车辆进出口有限公司 | 主要从事汽车流通领域，持续构建公共服务平台，具体业务包括汽车国际产能合作、涵盖新车、二手车、散件(KD)出口业务，以及国内整车供应链综合服务。公司是众多主机厂战略合作伙伴，也是中国百强经销商。 | 副总经理(国内业务方向) | 1 | 1.协助总经理完成国内整车（含二手车）业务市场建设及发展规划制定并组织实施，深度挖掘专业领域及行业机会，不断创新业务模式，培育核心竞争力。2.负责承接分管业务年度经营任务指标并组织完成。3.负责分管领域营销网络搭建、团队建设及管理机制优化。4.负责分管业务的开发、执行。5.负责分管领域任务分解及日常管理。6.负责总经理交办的其他管理工作。 | 1.具有汽车全局视野，熟悉国内汽车流通体系。2.具备独立开发2个主机厂以上资源的经验。3.具备较强的市场敏锐度，了解行业发展动态和趋势，善于把握市场机遇。4.具备较强的决策判断、开拓创新、沟通协调、问题解决、跨文化管理能力。5.能够适应较频繁国内、外出差，具备网络建设、数字化转型经验优先。 |
| 副总经理(海外业务方向) | 1 | 1.协助总经理完成出口业务市场建设及发展规划制定并组织实施，深度挖掘专业领域及行业机会，不断创新业务模式，培育核心竞争力。2.负责承接分管业务年度经营任务指标并组织完成。3.负责分管领域营销网络搭建、团队建设及管理机制优化。4.负责分管业务的开发、执行。5.负责分管领域任务分解及日常管理。6.负责总经理交办的其他管理工作。 | 1.具有丰富的新车出口、二手车出口经验。2.对主要出口区域认证标准有深刻的理解。3.熟悉KD基本工艺，具有一定技术谈判能力。4.具备较强的决策判断、开拓创新、沟通协调、问题解决、跨文化管理能力。5.能够适应较频繁国内、外出差，具有良好的英语（或其他语种）沟通能力。 |
| 中技国际招标有限公司 | 主要致力于打造招标采购一体化综合服务平台，提供贯穿项目招标采购全链条的代理服务，提供信息流服务、电子招投标交易服务、策划咨询、融资中介等多种增值服务。 | 副总经理 | 2 | 1.协助总经理完成招标业务市场建设及发展规划制定并组织实施，深度挖掘专业领域及行业机会，不断创新业务模式，培育核心竞争力。2.负责承接分管业务年度经营任务指标并组织完成。3.负责分管领域营销网络搭建、团队建设及管理机制优化。4.负责分管业务的开发、执行。5.负责分管领域任务分解及日常管理。6.负责总经理交办的其他管理工作。 | 1.具有丰富的招标业务市场开拓经验，同时具有丰富的资源构建渠道。2.熟悉招标采购法律法规，各种招标采购流程模式。3.具备较大型的业务团队管理经验。4.具备较强的市场敏锐度，了解行业发展动态和趋势，善于把握市场机遇。5.具备较强的决策判断、开拓创新、沟通协调、问题解决、跨文化管理能力。6.能够适应较频繁国内、外出差，具备丰富市场开发资源者优先。 |