附件1

面向交发集团内部竞争上岗职位表

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **用人单位** | **选聘岗位** | **人数** | **岗位主要职责** | **其他任职资格** |
| 绵阳交发商业运营管理有限公司 | 分公司副总经理 | 1 | 1.统筹分公司整体发展，结合公司目标，明确业务拓展方向、品牌运营策略及年度经营目标，确保与公司战略协同；2.分解并落实分公司各业务链目标，定期确认目标达成进度，分析经营数据并优化策略，确保分公司整体业绩达标；3.主导上下游渠道资源整合，推动预包装产品的市场导入与推广，提升渠道覆盖率与上下游合作深度；4.负责预包装产品的全生命周期管理，统筹农产品批发与销售业务，制定线上/线下门店运营策略；5.主导分公司品牌形象建设，策划并执行市场推广活动，提升品牌区域影响力与客户认可度，推动品牌价值转化为销售业绩。6.搭建高效销售团队，制定销售人员选拔、培养与考核机制，提升团队专业能力与战斗力，确保销售目标达成；7.统筹分公司成本管理，优化业务各环节的成本结构，控制不必要开支，提升投入产出比。8.协调总公司相关部门资源，解决分公司运营中的关键问题，确保业务高效运转；9.关注市场风险与内部风险，制定应急预案并及时上报总部，保障分公司稳健经营；10.负责完成公司安排的其他工作。 | 1.管理类、经济类等相关专业；2.具有较高的政治素养、创新精神及责任心强; 3.3年及以上相关工作经验，熟悉国家和地方有关法规政策, 熟悉企业文化知识,熟悉上下游渠道开发；4.具备高潜力团队搭建与培养经验；5.具备跨部门协同经验，能清晰传递分公司需求并争取资源支持；6.具备较强的学习能力。 |
| 商业流通部副部长 | 1 | 1.负责商业流通业务拓展及业务合规管理；2.负责制定并执行部门业务发展规划、目标与任务，确保部门业务目标与公司整体战略相一致；3.负责新老客户关系维护、商业流通经营及业务:4.管理并优化公司业务流程与运营活动，确保部门间的高效协作与顺畅运行；5.客观评估合作单位相关资质，根据评估结果及时调整策略并推动工作；6.控制公司业务成本与预算，确保商业流通业务活动实现经济效益最大化；7.负责中药材品种采销全链条布局,确保公司商业流通业务稳步发展；8.严格确保公司商业流通业务运作遵循法律法规与行业标准，强化风险管理与合规管理；9.负责产业链搭建、供应链体系管理、仓储运营管理、供应链协同与风控、成本与效能管理等工作；10.高效协调并管理公司与外部供应商及合作伙伴的业务关系，包括谈判与合同签署；11.负责完成公司安排的其他工作。 | 1.专业不限；2.具有3年及以上相关工作经验；3.熟悉所在行业的业务流程、市场动态及相关政策法规；4.具备较强的分析和决策能力，能够准确评估业务状况，为部门发展和公司战略提供有价值的建议；5.掌握一定的财务管理知识，能够进行成本控制、预算管理等工作；6.具有良好的团队领导能力，善于沟通协调，具备较强解决问题的能力；7.具有较强的责任心和抗压能力； |