

找钢集团招聘简章

找钢产业互联集团(ZGGroup, 简称: 找钢集团), 成立于 2012 年初, 是国内领先的产业科技服务平台。集团以规模最大的工业品类——钢材为切入点, 打造围绕工业和建筑业等产业用户的科技服务体系。团队规模超过 1000 人, 以上海总部为核心, 辐射全国, 集团年交易额超千亿元。截至目前, 找钢集团已完成六轮融资, 投资机构包括经纬中国、IDG 资本、华晟资本、雄牛资本、红杉资本、险峰长青、真格基金、首钢基金等多家知名基金机构, 累计融资金额超过 20 亿元 荣誉奖项 “中国民营企业 500 强”(位列第 60 位) “中国互联网企业 100 强”(位列第 35 位) “中国服务业民营企业 100 强”(位列第 16 位) “国标委国家级服务业标准化试点项目”

一、招聘岗位:

1、销售经理/总监:(未来定岗方向: 管理/销售/采购/助理)

岗位职责:

- (1) 负责年度销售目标的落实、跟踪及评估, 掌握销售进度, 确保年度销售目标的完成;
- (2) 负责海外建材/工业材大客户开发、谈判及关系维护, 了解市场动态(市场价格、渠道分布、品牌格局);
- (3) 全面跟进工程进展情况, 寻找总包方、甲方、设计方的关键人脉, 进行工程业务谈判、
- (4) 负责合同的履行管理, 督促发货、对账、收款、跟进工程合同执行情况;

任职要求:

- (1) 本科以上学历, 5 年以上建材业务销售经验, 有管材、电线电缆等行业销售资源优先;
- (2) 具有较强的业务开拓能力、商务谈判能力和市场敏锐度;
- (4) 具有良好的职业素养和抗压能力;
- (4) 有驾照, 可以接受长时间出外派;

2、采购经理/总监

岗位职责

- (1) 开发中东当地螺纹钢钢厂、加工厂资源并维系良好的供应关系;
- (2) 每月跟当地供应商洽谈有竞争力的价格, 获取足够的产能支持, 高效的运输支持;
- (3) 整理好周度、月度的采购台账, 做好采购报表分析;
- (4) 跟进协调好上游供应商、下游客户在图纸修改、确认方面的问题协调, 确保高效协同;

任职要求:

- (1) 长期外派中东, 东南亚, 吃苦耐劳, 人品正直;
- (2) 英语听说读写流利, 跟老外无障碍沟通;
- (3) 有敏锐的市场行情洞察能力;
- (4) 有驾照可以独立开车;

3、事业部助理

岗位职责:

(1) 负责对外商务接待工作并参与公司各业务模块介绍, 除拓展人脉关系圈, 培养良好的商务接待礼仪及语言表达能力外, 能够快速了解找钢业务发展体态及核心竞争力;

(2) 协调并组织各类会议, 深度参与跨部门沟通协调, 并对会议中待跟进事项做好任务追踪, 通过会议及相关组织类工作, 从数据及流程优化角度给予经营支持与分析;

(3) 制定并协助监督公司内部运营管理流程与办法并有效监督实施结果, 通过规范化、流程化使得内部效率得到有效提升;

(4) 通过行业数据的收集与分析, 发掘需求及痛点, 深度参与产品运营策略制订。

任职要求:

- (1) 良好的英语沟通能力, 有项目管理相关经验, 对数字敏感;
- (2) 擅长文档管理、时间管理等秘书工作, 合理安排上级日程, 并及时做好信息反馈;
- (3) 善于应付及处理各类事务, 具备多任务并行处理能力, 合理分配精力, 优先解决紧急重要问题;
- (4) 擅长各类文书的起草撰写, 善于做综合性的协调与组织工作, 有很强的计划性、执行力及团队协作精神;
- (5) 反应灵敏, 有较强的商务接待能力, 具备良好的商务礼仪素质、语言表达能力及公关能力;

二、以上岗位均可接受应届毕业生, 公司具备非常完善的人才培养和晋升体系, 每一位加入我们的应届毕业生都能够在公司找到属于自己的位置。

三、工作地点: 中东: 迪拜, 沙特, 阿布扎比; 东南亚: 马来, 印尼, 泰国。

四、薪酬福利: 20K-40K+提成

五、简历投递邮箱: huali.geng@zhaogang.com (微信: 13145111217)