



海外 KA 业务招聘要求

一、岗位职责

1. 负责光学/太阳眼镜产品的市场开发、客户拓展及销售目标达成；
2. 挖掘国内/外潜在客户资源，通过各种渠道（如参加国际眼镜展会、线上 B2B 平台、社交媒体推广、行业协会活动等）寻找潜在客户，建立并维护长期合作关系；
3. 分析市场趋势与竞争动态，制定针对性销售策略并推动执行；
4. 协调内部设计、生产、品控等部门，确保订单按时交付及客户满意度；
5. 主导国际商务谈判(英文)，跟进合同签订、订单执行及售后服务全流程；
6. 定期提交销售数据报告及市场反馈，协助优化产品开发与运营决策。
7. 处理海外客户的投诉与纠纷，及时响应客户诉求，协调公司内部相关部门（如生产、质量控制、物流等）制定解决方案，妥善化解矛盾，维护公司良好的国际商业形象。

二、任职要求

（一）教育背景

1. 本科及以上学历，市场营销、国际贸易、商务英语或相关专业优先；
2. 英语口语流利，能独立进行商务谈判及英文合同撰写（海归背景或持有 CET-6/雅思 6.0/其他语种证书者优先）。

（二）工作经验

1. 3 年以上光学/太阳眼镜行业销售经验，熟悉行业趋势、客户需求及供应链运作优先；
2. 具备成熟的客户资源（如品牌方、零售商、等），有成功开发大客户案例者优先；
3. 精通外贸全流程（报价、跟单、报关、物流等），熟悉国际贸易规则与风险管控优先；
4. 熟悉光学/太阳眼镜流行元素、材料工艺（如镜片镀膜、镜框材质等），能精准匹配客户需求优先。

三、其他要求

1. 逻辑清晰，具备优秀的沟通能力与抗压能力；
2. 目标导向，具备优秀的谈判技巧、抗压能力及市场敏感度；
3. 熟练使用数据分析工具，擅长市场调研与竞品分析；
4. 适应短期出差（如参展、客户拜访等），具备全球化业务视野；

5. 对光学/太阳眼镜行业有热情，学习能力强，能快速掌握新技术与市场动态。

四、福利待遇

工作时间：双休，早9晚6，不需要打卡，时间自由调整

购买社保：除固定薪资外，13薪，有项目奖金。

福利：日常团建、下午茶、每月聚餐等。

交通：14号线坳背(地铁站)，交通便利。

用餐：公司提供冰箱、微波炉，亦可带饭。