

Kitar 管培生计划 JD

【Kitar Global】未来领袖培养计划 (Management Trainee Program) - Jakarta

一、我们是谁

Kitar，一家源自新加坡的创新型科技企业，正以颠覆者姿态重塑东南亚二手手机交易市场。我们致力于打造值得信赖的电商平台，成为区域内消费者首选的循环经济品牌。

我们汇聚了来自清华大学、北京大学、新加坡国立大学等顶尖学府的创始团队，秉承务实坦诚、结果导向、认真负责的创业精神。公司已完成业务模式验证，在印度尼西亚市场获得积极反响，并成功获得千万美元级 Pre-A轮融资，正处于高速成长期。

现诚邀有梦想、敢拼搏、不平凡的你加入我们，共同定义二手科技的未来。在这里，你将直面挑战、快速成长，与优秀团队一起走不寻常之路，创造非凡价值。了解更多欢迎访问：<https://kitar.id>

二、你将探索的三大业务赛道

我们提供轮岗+定岗的培养模式，你可以深入参与以下三个核心职能之一：

1. 电商运营管培生 (E-commerce Growth)

核心聚焦：深入理解东南亚市场特点，探索适合当地市场的增长模式与运营策略。在导师指导下逐步承担业务模块负责人角色，对业务结果负责，培养从执行、分析到经营管理的综合能力。

职责描述：

- (1) 深度参与公司在 Shopee、Tokopedia、TikTok Shop 等主流电商平台的运营工作，学习并掌握店铺运营、商品管理及用户增长的核心方法论
- (2) 围绕流量获取与转化效率，参与商品上架、内容优化及页面运营工作，通过数据分析识别经营问题，并不断优化平台运营策略，提升店铺权重及搜索排名
- (3) 策划并执行电商平台大促及日常促销活动，统筹货品组合、价格策略、营销活动力度及流量承接方案
- (4) 深入理解平台规则与流量机制，以数据为核心驱动，监控核心运营指标，包括流量、转化、价格、收益等，输出优化方案并推动落地
- (5) 协同供应链、仓储、物流及客服团队，推动订单履约及售后服务流程优化，提升整体运营效率与客户满意度

2. 业务运营管培生 (Business Growth)

核心聚焦：聚焦回收业务团队的运营，实现规模化、可持续增长。

核心挑战：如何实现回收业务的可持续、规模化增长

职责描述：

- (1) 渠道开拓与深耕：主导印尼本地 C2C 回收网络的搭建与持续扩张（核心业务基本盘），同时管理 B2B 渠道合作商户，平衡渠道结构、规避单一渠道依赖，保障货源稳定供给。
- (2) 区域运营与团队效能：负责多区域回收团队的运营管理，监控各区域转化率与人效健康度；主导新人成长体系搭建，设计从入职到独立产出的培养路径；针对弱势区域制定专项提升方案，通过分组裂变与精细化运营驱动规模化增长。
- (3) 经济模型与定价分析：拆解回收业务全链路的单位经济模型（UE），分析获客成本、人效产出与补贴效率，以数据驱动定价策略与运营资源配置，持续优化单均毛利。

3. 直播运营管培生 (Livestream Growth)

核心聚焦：参与Shopee Live和TikTok Shop的直播运营全流程，学习印尼本地电商直播的玩法，并在3-6个月内成长为能够独立负责直播间运营的骨干。

职责描述：

- (1) 操盘电商直播全链路运营，统筹内容策划、货品组合及营销工具配置，驱动直播间GMV增长
- (2) 围绕流量效率与转化质量，持续优化直播脚本、互动节奏与用户动线设计，沉淀可复用的运营方法论
- (3) 深度参与排播策略及资源调度，协同主播与运营团队，确保直播间稳定输出
- (4) 以数据为核心抓手，建立直播效果评估体系，驱动选品、话术及促销策略持续迭代
- (5) 探索平台新玩法与行业趋势，将洞察转化为可落地的创新方案，保持直播间竞争力

三、我们将提供什么

- 广阔的全球化舞台：直接参与东南亚第一大经济体（印尼）的业务扩张，积累宝贵的跨国团队协同经验，这是国内单一市场无法比拟的职业视野。

- 高管亲带的成长曲线：作为核心管培生，你将直接向业务线负责人汇报，深度参与策略制定，获得“导师制”辅导，实现职业发展的极速跃迁。

- 极具竞争力的回报：提供高竞争力的薪资，并根据个人贡献提供股权激励机会，让奋斗者真正分享公司成长红利。

- 创业伙伴文化：我们追求扁平、高效与创新。在这里，没有官僚主义，只有敢拼的团队和无限的创新空间，你可以自由尝试新的商业想法。

四、我们希望你具备

【教育背景】

- 毕业于国内外顶尖学府（C9院校）。
- 专业背景不限，但在市场、统计学、经济学、数学、计算机等领域有扎实基础者优先。

【从业经验】

- 0-3 年工作经验（优秀应届生若有大厂/互联网核心实习经历亦非常欢迎）。

【核心素质】

- 国际化视野与语言：英语听说读写流利，能无障碍应对跨国团队协同与海外业务汇报。
- 商业嗅觉与数据敏感度：对“赚钱”和“成本”有基本概念，能透过数据看清业务生意的本质，具备基础的 SQL / Excel 数据处理能力。
- 高抗压与适应力：适应创业团队的快节奏，具备极强的跨文化沟通与执行落地能力，愿意长期扎根印尼雅加达发展。

【加分项】

- 拥有东南亚留学、工作背景，或曾在知名出海企业/跨境电商平台有过实习/全职经验者。
- 已掌握基础印尼语口语交流能力，能快速融入当地团队。