

人本股份销售工程师招聘简章

一、人本股份销售公司简介

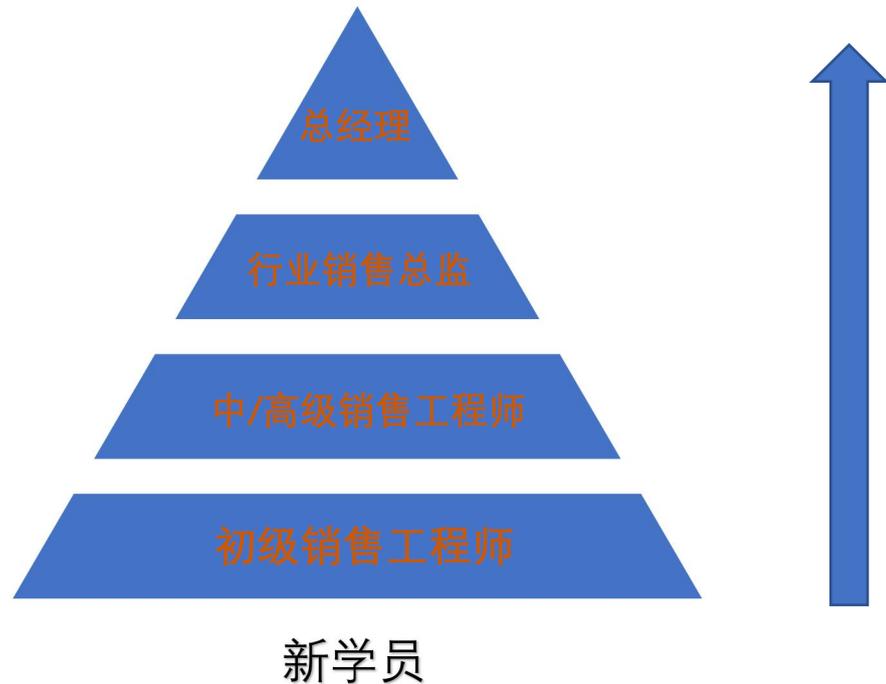
人本集团上海轴承有限公司（简称人本上轴）成立于2003年5月，是人本股份轴承成品及配件的国内销售管理总公司，主要负责公司轴承及配件的国内市场营销管理工作。公司现有员工达940余人，2024年实现轴承销售收入85.5亿元。

销售总部下设10个行业销售总监团队，16个职能团队；16家机电总公司，84个业务团队，分布在全国各大中心城市。

国内轴承行业主要企业		主营业务收入 (亿元)		轴承成品业务收入 (亿元)		出口轴承业务收入 (亿元)	
序号	企业名单	2024年	同期对比	2024年	同期对比	2024年	同期对比
1	人本集团有限公司	255.12	8.49%	117.38	13.92%	13.28	12.41%
2	万向钱潮股份公司	143.03	-1.15%	102.05	11.51%	15.62	16.66%
3	浙江天马轴承集团有限公司	72.76	17.08%	72.76	17.08%	12.34	8.95%
4	洛阳LYC轴承有限公司	57.46	4.91%	49.83	5.73%	1.80	-35.57%
5	瓦房店轴承集团有限责任公司	51.51	-0.24%	43.82	-2.23%	3.64	-4.84%
6	浙江五洲新春集团股份有限公司	41.84	1.17%	30.12	1.84%	7.2	0.7%
7	慈兴集团有限公司	23.2	12.6%	22.61	14%	0.98	6.56%
8	洛阳新强联回转支承股份有限公司	22.66	0.15%	22.63	0.17%	0.03	-9.93%
9	环驰轴承集团有限公司	22.06	8.13%	15.27	-22.34%	11.04	8.81%
10	湖北新火炬科技有限公司	21.34	14.84%	21.34	14.84%	7.3	11.15%
11	常州光洋轴承股份有限公司	19.57	22.97%	12.12	25.19%	1.96	162.16%
12	福建龙溪轴承(集团)股份有限公司	18.73	-0.53%	9.07	8.4%	3.14	12.34%



二、销售工程师培养及发展



1、 选择我们的理由

① 能力锻炼与成长

销售工作是锻炼个人工作能力的绝佳平台，在于形形色色的客户交流中，能迅速提升沟通能力，学会精准把握客户需求，通过不断磨砺谈判技巧，应对各种复杂局面，解决客户的质疑与担忧；

② 社交与人脉积累

在销售过程中，会接触到各行各业不同背景的客户，这些人脉资源的积累不仅能助力当下的销售工作，在未来的职业发展和个人生活中也会发挥意想不到的作用，结识志同道合的好友，丰富社交圈；

③ 广阔的职业发展空间

销售经验是极其重要的宝贵财富。从销售一线起步，凭借出色的业绩

和管理能力不断晋升，即便未来转型，在销售过程中积累的客户资源、市场洞察力也能轻松迁移到其他领域，为职业发展打开更多可能性。

2、 人本销售特点

(1) 直销为主：**直销为主，直接面对 B 端客户**

(2) 注重团队：技术中心、项目部+上轴总监团队+机电公司+应用工程师+生产工厂

(3) 重视培训：人力公司职前培训+销售总部岗前培训+工厂产品实训+业务在岗培训

(4) 素质过硬：人品过硬+能力全面+勤奋+好学+务实+担当…

(5) 收入丰厚：工资+奖金+激励+考核+福利…

(6) 职业发展：位次晋升+团队长+总经理…

3、 培养及培训

(1) 行业市场调研；

(2) 轴承行业知识；

(3) 商务洽谈活动

(4) 财务相关知识；

(5) 集团营销战略。

围绕以上五大板块，自入职起，通过职前培训及业务岗前培训将新学员培养为初级销售工程师，自称为初级销售工程师后，通过业务在岗培训及综合考核，将初级销售工程师培养成为适合集团发展、适应轴承行业的顶尖大客户经理！



凝心聚力 营销赋能-2025年度销售公司初级业务员培训 温州站



2024年人本股份国内销售公司业务团队长培训合影



三、销售工程师岗位职责

- 1、 **售前**：深入研究市场趋势，负责市场调研工作，识别潜在客户和销售机会；了解客户技术需求和产品需求，提供定制化的轴承解决方案和技术建议；
- 2、 **售中**：商务拜访与洽谈，为客户提供轴承报价，进行价格及商务谈判，达成互利的合作协议，样品试装跟踪，签订订单合同，确保订单高效执行；
- 3、 **售后**：订单交付及跟踪，维护和加强客户关系，提升客户满意度和忠诚度，提供售后服务，跟踪货款回笼，收集客户反馈，为产品改进和新行业开发提供信息来源，达成战略合作及落地。

销售岗位职责

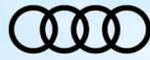
C&U



为客户提供售前、售中和售后服务工作

代表性合作客户

C&U



奥迪



宝马



Mercedes-Benz

奔驰



沃尔沃



斯特兰蒂斯



大众



丰田



福特



本田



通用



比亚迪



蔚来

代表性合作客户

C&U



约翰迪尔



豪爵



三一



奥的斯



立达



西门子



美的



格力



大金



博世力士乐



三菱



尼得科



四、人员招聘要求

- 1、 男性，身高 172 以上，体重适中，形象良好，谈吐流畅；
- 2、 专业以工科机械大类为主，工商管理等其他专业同等要求提升，成绩排名前 30%，挂三科及以上者不予录用，CET-4/6 不做强制要求，如通过可优先考虑录用；
- 3、 在校有担任班委、团干部、社团干部、学生会干部等，校园经历丰富、参加各类竞赛得奖者优先录用；
- 4、 有其他特长（如篮球、足球、乐器、退役军人等）优先录用；
- 5、 抗压能力强，性格活泼开朗，积极主动性强，能适应出差。

五、薪资及福利待遇

- 1、 实习期：**实习期 3-6 个月，实习期薪资 5500-7000（根据院校排名）；**
- 2、 转正后：转正后第一年薪资 **10w-15w**，波动区间为不同区域补贴、团队业绩和奖金不同；
- 3、 福利制度：

① **实习期住宿免费**，2-4 人间，独立卫浴，每月只需缴纳水电费（每月

约 70 元)；餐补每月 150-300；

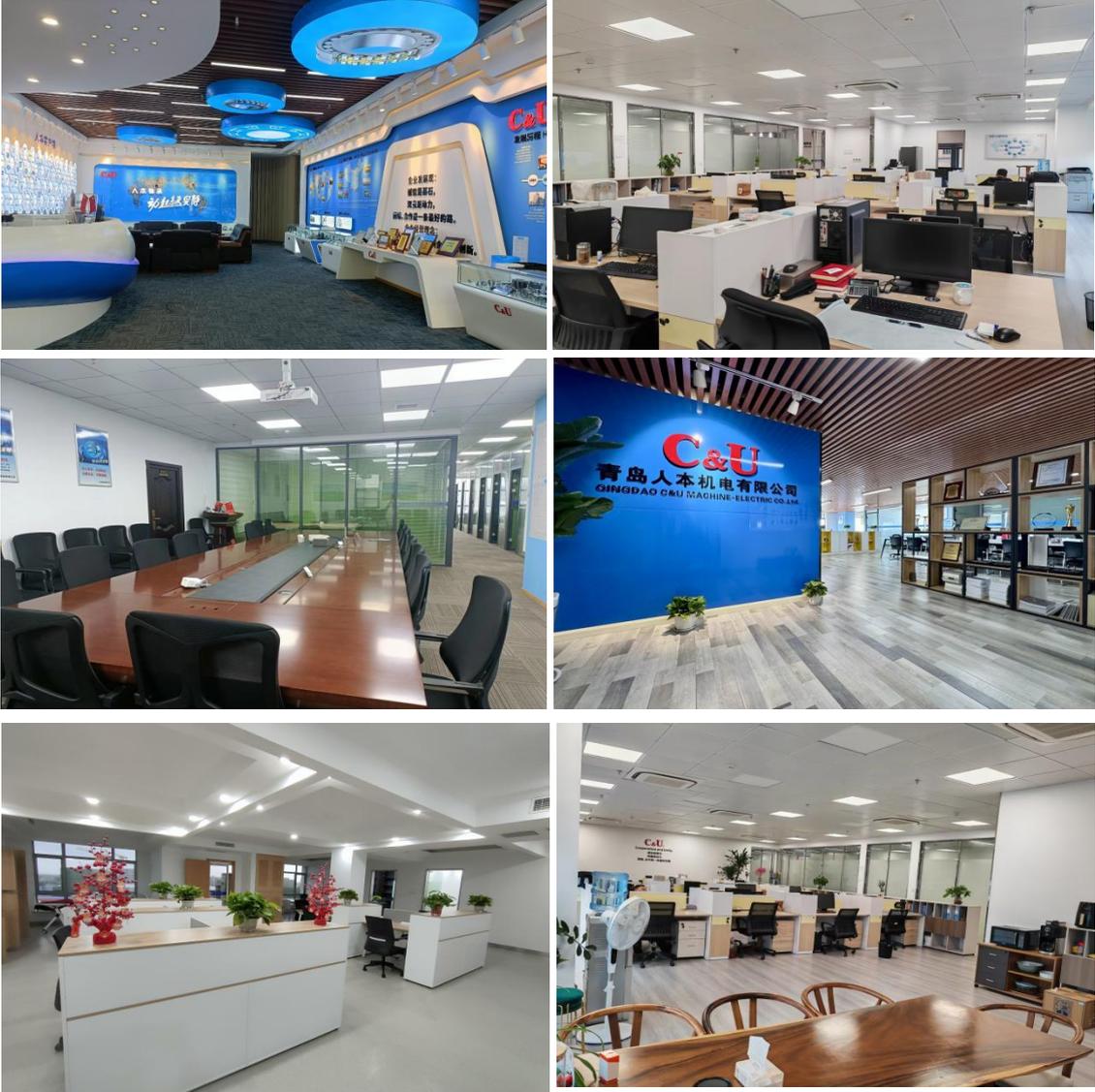
- ② 转正后需自己租房, 公司提供房源及租房补贴, 不同城市补贴不一致, 如北上广深补贴较高, 补贴大致可涵盖 80%房租; 餐补每月 350 元;
- ③ 年假 12-14 天, 五险一金 (外加商业险), 高温补贴、生日补贴、节假日补贴、父母生日等补贴一应俱全;
- ④ 每周末单休, **上班时间 8:00-17:00, 夏季 17:30**, 出差补贴等按照集团制度执行。



4、 工作地点及环境

全国各大中心城市, 如上海 (奉贤、嘉定、浦东、松江)、浙江 (杭州、温州、绍兴、金华、宁波、台州)、江苏 (无锡、常州、苏州、南京、扬州、徐州)、西北 (西安、银川)、西南 (重庆、成都)、湖北 (武汉、襄阳)、河南 (郑州)、湖南 (长沙、柳州)、山东 (青岛、济南、烟台、临沂)、广东 (深圳、广州、中山、江门)、东北 (长春、大连、哈尔滨、沈阳)、华北 (北京、天津、石家庄)、福建 (厦门)、江西 (南昌)、安徽 (芜湖、合肥) 等。

注：要求工作地每人可选择三个，但不可以选择户籍所在地及学校所在地的省市，最终工作地以公司考核分配为准。



六、试用期考核要求

业务岗位为公司重要岗位，入职后需通过公司职前培训（25天左右），之后开始业务岗前培训，培训时间为2个月，期间包含工厂一线实训、理论知识（产品知识、轴承行业知识、业务技巧、财务知识、项目流程、行业信息调研、客户模拟拜访等）、团建活动及各项目考核，如考核为通过则视为不符合业务岗位用人标准，将会对学员进行调岗。



七、招聘流程



八、联系方式

姓 名：蔺洁洁 联系电话：18393197821

微 信：

