招聘简章

一、企业介绍

中国平安人寿保险股份有限公司成立于2002年，是中国平安保险（集团）股份有限公司旗下的重要成员。

目前，平安人寿在国内共设有35家分公司，除了传统的柜面服务外，平安人寿还搭建了电话、网络、手机WAP、手机APP、移动柜面等多种服务渠道。秉承“专业 让生活更简单”的品牌理念，平安人寿搭建了个险、银保、电销等三大销售渠道，涵盖了寿险领域内的普通、分红、万能及投连等各种保险产品，与客户充分分享中国平安“一个客户、一个帐户、多个产品、一站式服务”的综合金融优势。

中国平安1992年登陆安徽，目前，中国平安人寿保险股份有限公司安徽分公司在全省共设有16家中心支公司，拥有5万多名寿险销售人员和1500余名正式内勤员工，已为200多万名客户提供优质服务，领跑安徽寿险行业。

中国平安人寿安徽分公司银行保险部目前全省内外勤70余人，业务范围覆盖中行、建行、民生、中信、汇丰、华夏、平安银行等多家合作渠道。安徽分公司银保部坚持以市场需求为导向，具有良好的发展前景。

二、招聘部门及岗位：

部门：银行保险部

岗位：银保客户经理

招聘需求：10人

工作地点：安徽省各地市（合肥、马鞍山、芜湖、安庆、淮南、蚌埠、黄山、宿州、淮北、阜阳等）

部门：银行保险部

岗位：组织训练岗

招聘需求：2人

工作地点：安徽省合肥市

部门：银行保险部

岗位：策划销售岗

招聘需求：2人

工作地点：安徽省合肥市

部门：银行保险部

岗位：企划岗

招聘需求：2人

工作地点：安徽省合肥市

三、聘用的基本条件

（一）年龄在22周岁—45周岁

（二）大专以上学历（含大专）：组织训练岗、策划销售岗、企划岗要求本科以上学历。

（三）身体健康、相貌品行端正、具有进取精神；

（四）语言表达能力较好，具备较强的协调、公关能力和分析、解决问题的能力，以往有销售管理工作经历者尤佳；

（五）具备一定的直接销售技能或潜能；

（七）公司规定的其他条件。

四、岗位职责：

* 银保客户经理：

1.对所辖网点进行有效经营，提高网点业务产能；

2.收集网点及同业信息，健全网点经营档案，定期检视网点经营效果，并制定和落实改善措施；

3.组织网点培训及市场营销活动，辅导渠道人员提升业务技能，运用多种营销模式提升产能；

4.做好网点及客户相关售后，相关配套服务工作，如：保单初审、单证配送、产品咨询、保全代办等。

* 组织训练岗：

1、承接内外部产品培训

2、组织机构早夕会运作

3、组织机构新人产品培训

* 策划销售岗

1、负责本机构的售后服务工作

2、分公司相关指标追踪

3、定期组织相关早夕会运作

4、配合机构负责人完成业绩指标、追踪达成

* 企划岗

1、负责相关方案的实施策划

2、承接总分公司的各项策划指标

3、数据报表及时更新下发

4、追踪三级机构策划指标进度达成

五、福利待遇

1.无责任底薪+绩效提成：综合月均收入8千

2.五险两金、节日福利、生日福利、带薪休假、定期体检、降温取暖费、各类津贴、年终奖、方案奖励、员工综合福利保障

六、联系方式

联系人：

合肥：李经理18900512677；孙老师18355516906

马鞍山：吴老师13013103899

芜湖：严老师15025418125

安庆：张老师18055660890

阜阳：穆老师15156665120

淮北：李老师18909617667

宿州：邱老师15156650990

黄山：曹老师13805596240

蚌埠、淮南：13966454685