

华为 2017 届销服岗位优先招聘会

华为销服体系是华为公司攻占全球市场的核心力量。2015 年报中，销售收入高达 3950 亿人民币，净利润为 369 亿人民币，经营活动现金流 493 亿人民币。如果你志在四方，敢于冒险，敢于创造，善沟通、爱表达，有丰富的社团经验，那么欢迎你的加入！

本次优招是华为校招的提前批，目的为了让我们彼此相互了解，让更多优秀的同学加入我们，同时优招有更多的机会接触华为高层领导，更有机会拿到 Special offer！

一、招聘对象：

2017 届的本科及研究生

二、简历投递方式与截止时间：

华为官网 career.huawei.com 注册简历，填写个人信息与意向岗位，时间截止 7 月 4 日 24 点。

（将简历编号发送至 shenhongfeng2@huawei.com，将有更多机会参加面试）

三、招聘会时间与地点：

2016 年 7 月 8 日（周五）

具体地点在投递简历后，会有工作人员具体通知。

四、招聘岗位：

此次销服岗位招聘会共包含四个职位：客户经理、产品行销经理、网络技术工程师、营销工程师。

更多问题可以电话咨询 18657138397

附：华为销服体系岗位简介

1.客户经理：商业成功的构建者，达到共赢的目标

对内代表客户，对外代表公司；统帅三军，引领项目，实现商业成功。

主要负责洞察市场，整合资源带领团队实现销售增长；

构筑长期战略合作关系帮助甚至引领客户商业成功；

呼唤炮火，整合资源，领导销服团队，实现项目盈利和客户满意。

2.产品行销经理：商业解决方案的提供者，技术与销售的复合型精英

懂行业、擅营销、提供商业价值的技术专家；

懂技术、精产品、提供解决方案的销售专家。

主要负责产品销售策略、产品商务策略、产品竞争策略、综合解决方案策略。

3.网络技术工程师：商业解决方案的实现者

精通网络，会管理的网络技术专家。负责整网解决方案，以及单产品的规划、咨询、交付、技术支持，接触全球最先进的通信网络和技术。

4.营销工程师：品牌灵魂的传播者

品牌沟通：品牌认知度的提升，策划、组织品牌推广活动。

销售 GTM：向销售通道发展，单产品或多产品全面操盘。

数字营销：文案策划、内容集成、多途径渠道完成品牌宣传。