

广州银行公开招聘岗位情况表

序号	招聘机构	部门	招聘岗位	工作地点	岗位职责	招聘条件
1	总行	普惠金融部 (乡村振兴金融部)	风险合规岗	广州	1、负责普惠业务风险监测和贷后管理工作，包括优化管理制度、组织实施贷后检查、优化贷后系统功能、征信管理等。 2、根据普惠产品和业务风险动态，及时提出风险管控策略及产品业务优化、调整建议； 3、持续跟踪分支机构资产质量情况，协同风险管理部、特殊资产部，制定风险管控措施，积极推动分支行管控新增不良和化解存量不良； 4、负责落实部门的合规工作要求，组织开展合规学习和培训，组织合规专项检查，做好部门制度管理工作，定期报送合规相关材料； 5、负责落实部门的反洗钱相关工作，组织反洗钱学习和培训，做好反洗钱评估和宣传，统筹开展相关业务自查、检查工作； 6、负责内外部检查、审计相关事务，按要求配合检查工作，追根溯源落实整改要求。	1、38周岁（含）以下，全日制本科及以上学历，经济、金融、市场营销、财务管理类专业优先； 2、具有3年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行公司/普惠业务或风险管理相关岗位工作经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 3、具备一定的风险分析能力和不良清收处置经验，能独立开展普惠金融风险管理工作； 4、具有较强的责任心、工作热情和团队协作精神，语言沟通、组织协调能力较强； 5、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定。
2		零售金融管理部	营销支持岗	广州	1、负责搭建各类营销系统平台（含零售客户经营管理平台、企业微信、零售精准营销平台等，下同）； 2、负责牵头制定普通客群线上营销方案，开展客户营销推动； 3、负责制定并完善各类营销系统平台相关规章制度； 4、负责组织制定各类营销系统平台线上活动方案，并组织实施； 5、负责各类营销系统平台的日常运营管理、推广应用、流程及功能优化升级； 6、负责建立各类营销系统平台的运营评价机制，统计及分析营销成效； 7、负责统筹各类线上营销需求，设计各类线上营销任务、营销素材、营销话术、目标、策略、流程等。	1、38周岁（含）以下，全日制大学本科及以上学历，市场营销、信息管理、数据分析、计算机、金融等相关专业优先； 2、具有3年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行营销系统管理、数字化营销或客户运营经验，其中至少一年金融零售业务相关从业经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 3、熟悉零售行业营销模式，有企业微信、CRM系统、营销平台运营经验者优先；具备线上营销活动策划或执行经验，熟悉营销自动化工具（如SCRM等）； 4、熟悉主流营销平台的搭建及优化，具备一定的数据分析能力，能通过数据驱动营销优化（熟悉使用excel、SQL、python或BI工具者优先）；能独立制定线上营销方案，熟悉A/B测试、用户分层、精准推送等营销手段；具备跨部门协作经验，能统筹需求并推动项目落地； 5、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定； 6、面试时可提供一个独立完成的营销系统搭建/优化案例或线上营销活动策划案例，包括目标、策略、执行效果及个人贡献说明。
3	经营机构	广州银行营业部	客户经理 (对公、零售方向)	广州	1、负责客户开发与维护，拓展客户资源，维护存量客户关系，深度挖掘客户需求，推动各项业务合作； 2、完成分行下达的业绩目标，完成存款日均增量、贷款投放、中间业务收入（如手续费、债券承销费）等考核指标； 3、日常受理客户的咨询、投诉等事项，定期推送产品信息与市场动态； 4、完成领导交办的其他事项。	1、38周岁（含）以下，本科及以上学历，具有3年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行工作经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 2、具有招聘岗位所需的专业知识技能，有较强的营销拓展能力； 3、擅长挖掘潜在客户，熟悉银行金融产品，能较好的针对性营销并促成交易； 4、有较强的亲和力和沟通水平，具有客户关系管理能力； 5、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定。
4		惠州分行	网点负责人	惠州	1、根据总分行工作部署，制定网点经营发展目标及计划，对网点业务经营状况承担直接责任； 2、负责组织网点的市场拓展、客户渠道关系维护及营销； 3、负责网点的内部管理和队伍建设； 4、负责合规经营、员工辅导及日常管理； 5、树立良好服务品牌、组织推动网点经营业绩和管理水平提升； 6、完成总分行交办的其他工作。	1、男48岁（含）、女45岁（含）以下； 2、本科及以上学历，具有5年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行工作经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 3、熟悉银行业务相关知识及相关政策，熟悉商业银行相关规则制度，熟悉本地区相关政策和市场情况；具有较强的客户维护意识和独立的市场拓展能力，具有一定的风险识别及把控能力； 4、具有较为丰富的团队管理经验和社会资源，能够独立带领团队开展工作； 5、具有良好的沟通和协调能力，能够与上级、辖属及跨部门进行有效沟通； 6、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定。
5			网点客户经理 (对公、零售方向)	惠州	1、负责客户开发与维护，拓展客户资源，维护存量客户关系，深度挖掘客户需求，推动各项业务合作； 2、完成分行下达的业绩目标，完成存款日均增量、贷款投放、中间业务收入（如手续费、债券承销费）等考核指标； 3、日常受理客户的咨询、投诉等事项，定期推送产品信息与市场动态； 4、完成领导交办的其他事项。	1、38周岁（含）以下，本科及以上学历，具有3年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行工作经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 2、具有招聘岗位所需的专业知识技能，有较强的营销拓展能力； 3、擅长挖掘潜在客户，熟悉银行金融产品，能较好的针对性营销并促成交易； 4、有较强的亲和力和沟通水平，具有客户关系管理能力； 5、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定。
6		江门分行	网点客户经理 (对公、零售方向)	江门	1、负责客户开发与维护，拓展客户资源，维护存量客户关系，深度挖掘客户需求，推动各项业务合作； 2、完成分行下达的业绩目标，完成存款日均增量、贷款投放、中间业务收入（如手续费、债券承销费）等考核指标； 3、日常受理客户的咨询、投诉等事项，定期推送产品信息与市场动态； 4、完成领导交办的其他事项。	1、38周岁（含）以下，本科及以上学历，具有3年以上大型国有商业银行、全国性股份制商业银行、上市城市商业银行或广东省内头部农商银行工作经验，且最近的工作经历离开银行不超过1年； 2、具有招聘岗位所需的专业知识技能，有较强的营销拓展能力； 3、擅长挖掘潜在客户，熟悉银行金融产品，能较好的针对性营销并促成交易； 4、有较强的亲和力和沟通水平，具有客户关系管理能力； 5、身体健康，品行端正，廉洁敬业，无违法违纪和处分期内的处罚记录，符合我行亲属回避相关规定。