

## >> 中环信科

北京中环信科科技股份有限公司成立于 2007 年，注册资本 9000 万元，是一家快速成长中的工业节能与环保服务商。公司基于对石油石化、电力、钢铁等行业生产系统的深入研究，通过自主研发、合作研发、并购整合等多种形式寻找适合这些工业企业的节能环保技术，为客户提供有竞争力的解决方案和产品。

中环信科是通过国家发改委和财政部审核备案的节能服务公司（第二批）、国家高新技术企业、双软企业。目前中环信科及其子公司拥有自主研发的超声波防（除）垢节能技术以及基于工艺集成理论的多项节能降耗优化技术，同时正在整合低温热高效回收利用技术、锅炉燃烧器技术等新技术。（公司网址：<http://www.scienco.cn/>）。

旗下全资子公司鞍山市奥力华科技有限公司，专注于工业污垢和超声波防（除）垢节能技术的研究，是专利产品超声波防（除）垢装置的研发生产基地。

旗下控股子公司英国工艺集成有限公司则专注于工艺集成理论的技术研究与应用，为客户提供世界领先的化工工艺软件、咨询和培训服务，帮助客户改善化工工艺操作和设计，提高能效。（公司网址：<http://www.processint.com/>）。

经过几年的发展，公司已成功与中国石油、中国石化、中国国电、鞍钢集团等大型国有企业下属的 50 多家地区公司建立了业务合作关系。2010 年公司业绩突破 1 亿元，此后呈持续快速增长的趋势。

## >>人才需求

### 一、 招聘岗位

销售：

销售工程师、高级销售工程师、销售经理、区域经理。

### 二、 招聘标准

(1) 指定院校（南开大学、天津大学）毕业 2—5 年的往届生；

(2) 外表形象良好，沟通表达能力良好；

(3) 有强烈从事销售的意愿（以往有销售经验者优先考虑）；

(4) 能适应长期出差；

(5) 聪明、勤奋、学习能力强；

(6) 专业不限，理工专业优先考虑。

### 三、 岗位职责

#### ◆销售工程师

(1) 熟悉产品性能和客户技术，开展项目的市场调研、客户沟通、商务谈判、技术交流等工作；

(2) 跟踪项目的施工进度、效果报告分析、回款等后期工作；

(3) 维护并增进已有客户关系；

(4) 协助项目组领导完成公司下达的销售任务。

#### ◆高级销售工程师

(1) 负责组织并开展项目的市场调研、客户沟通、商务谈判、技术交流等全过程；

- (2) 负责项目的施工进度、效果报告分析、回款等后期工作;
- (3) 维护、增进已有客户关系, 并进一步拓展业务;
- (4) 协助项目组领导完成公司下达的销售任务。

◆销售经理

- (1) 负责安排项目调研、制定项目实施方案、组织商务谈判等工作;
- (2) 维护已有客户关系, 开拓新的客户资源;
- (3) 协作区域经理的工作, 执行公司下达的任务并完成销售指标;
- (4) 负责培养项目组成员, 协助区域经理建设高素质的销售团队。

◆区域经理

- (1) 指导区域内项目的申报、组织项目的审批及项目的执行与协调工作;
- (2) 解决项目运作过程中出现的突发问题, 以保证项目顺利进行;
- (3) 培养区域内成员独立工作能力, 建设和管理高素质的销售团队;
- (4) 合理分配并督促区域内成员完成公司下达的销售任务。

#### 四、工作地点

公司总部位于首都北京, 工作地点主要为(项目所在地)办事处(公司市场覆盖全国, 在全国多处设有办事处), 具体工作地的分配根据公司安排决定。

#### 五、薪酬福利

- (1) 月基本工资(6K-15K): 基本工资与岗位及级别对应(员工

岗位及级别视应聘者工作年限、行业背景、过去工作成绩等多方面情况而定)。

(2) 销售提成：包含直接提成与平衡提成。

(3) 补助：包含通讯补助、餐补等。

(4) 五险一金、法定节假日、节日福利、健康体检、生日礼品等。

## >>人才培养

持续的培养能造就成长迅速的员工，有效的培养体系为公司不断提供中流砥柱力量，达成公司与员工双赢的局面。公司极度重视员工的培养，为员工制定从入职起的员工发展路径、培养方案：

### 一、试用期培养

公司试用期以培养、引导替代考核，以选拔优秀新员工、培训新员工能转正、胜任岗位为目的制定新员工试用期工作安排。试用期具体安排如下：

#### ◆基础知识培训期

内容：公司总部进行培训，了解公司架构、企业文化、发展规划以及业务模式、个性化产品，技术优势、客户定位、合作伙伴、市场分析、成功案例等。

时间：五天。

#### ◆操作实习期

内容：进入公司业务培训基地（即指定合作企业），在实习组导师及企业专工或车间负责人的帮助下，结合前阶段理论，对客户企业

架构、设备装置、反应原理、工艺流程等内容进行全面的了解和掌握，为下一阶段具体项目的实施奠定基础。

时间：1 个月左右。

#### ◆项目组学习期

内容：进入项目团队，继续深入学习的同时承担该项目相关的具体工作。在项目组导师的指导下，在实际工作中领会公司的经营理念，理解公司的项目模式，理清公司项目思路，掌握客户企业的相关资讯及项目拓展的有效途径，为转正后开展工作夯实基础。

时间：接近 2 个月。

## 二、转正后持续培养

内容：

#### ◆多方面技能的持续培训：

公司总部定期组织项目管理、项目运营模式介绍、销售技巧、商务礼仪、办公软件使用技巧等相关培训，帮助员工从多方面提升项目运营、业务拓展、团队协作与管理等能力。

#### ◆锻炼、发展机会的提供：

员工通过试用期后，可获得自主实际操作项目的机会，依据实际工作的表现，公司考虑每个人的特点和能力，安排到不同的业务团队，使新员工找到利于发挥个人优长的团队平台，并承担相应的职位和责任。

#### ◆可持续发展空间的创造：

公司以培养企业负责人的角度出发，安排新员工工作：起始由公

司指定的资深员工协助进入企业开展业务，帮助新员工熟悉客户企业及公司项目，使之具备独立开展业务的能力。而后，资深员工撤出客户企业由新员工成为企业负责人。

在此思路及安排之下，新员工不仅能在实际工作中及项目组负责人的帮助下提高自身的业务能力，而且在公司平台上能发现自身立足的新高度。

除此，公司岗位级别及薪资调整以季度为单位，员工在个人岗位及薪资上同样能得到合理回报。

中环信科欢迎您的加入！

## >>联系方式

公司电话：010-82604848。

招聘负责人姜鸿鹄：18610283237。