**起航2014校招计划**

**1、校园招聘目的**

1. 发现资质优秀和有较大发展潜力的人才苗子，培养为公司未来的业务及管理骨干；
2. 补充充分认可公司企业文化及企业发展愿景的新鲜血液；

**2、招聘计划职位及数量**

一、第一批10月底之前

1. 招聘职位主要为助理咨询师

2. 共招聘30名应届本科及以上学历应届生，其中硕士以上学历比例不少于20%。

二、第二批11月底之前

1、招聘职位主要为助理咨询师及销售经理，并辅以一些其他职位，如各级部门经理的助理。

2、其中助理咨询师30名左右，销售经理为20人左右。

三、2014年，根据公司实际发展情况，再确定具体的职位和数量。

**3. 各岗位主要工作内容**

一、助理咨询师

1. 协助咨询师参与银行网点项目前期的调研，诊断银行网点管理现状，包括银行的客户状况、营销情况、服务现状等；
 2. 协助咨询师进行咨询项目的现场实施，辅导银行员工锻炼、提升项目的各项内容；
 3. 撰写项目实施报告；

二、销售经理

1.了解掌握公司产品，熟悉客户群体，开展销售工作完成销售目标。

**4. 招聘要求**

1. 气质形象佳，能吃苦耐劳、做事踏实、学习能力强、善于与人沟通（学生干部优先考虑）；
2. 助理咨询师专业主要为经济学、金融学、教育学及其相关专业，其次考虑小部分工商行政管、人力资源管理等专业；

销售经理的专业主要为市场营销相关专业；

1. 能适应密集出差；

**5. 薪酬定位**

一、助理咨询师

1. 实习前三个月薪酬组成为底薪+项目津贴，具体为：底薪3000-3500；出差在项目上

每天补贴50元/天，双休日补贴160元/天；平均每月出差在3周左右。出差期间差旅、食宿费用由公司负责。

1. 三个月后经评定达到并胜任岗位工作的，按正式员工的薪资标准计薪，即底薪+项目奖励。并享受一切正式员工所享受的各项福利。

3. 研究生学历学员，前三个月底薪可在上面基础上上调500-1000元。

二、销售经理

1.实习前六个月的薪酬组成为底薪+提成，具体为底薪3000-4000；提成按照公司提成标准计提。出差期间的差旅、食宿、招待等费用按照公司标准实报实销。

**6. 职位培训发展流程及目标**

一、助理咨询师

1. 所有人员入职均在公司接受为期两周的集训，主要内容为企业规章和文化、职业生涯规划、岗位专业技能培训。

2. 通过集训，将在实施现场由咨询师带领进行实践学习。

3. 三个月能独立进行银行网点转型的相关辅导工作，如讲授辅导课、现场进行独立实施辅导等。

4. 六个月后能成为一名合格的咨询师，并独立操作银行网点的各类转型项目，享受咨询师的薪酬待遇。（人均年收入在10-15万）

二、销售经理

1. 所有人员入职均在公司接受为期两周的集训，主要内容为企业规章和文化、职业生涯规划、岗位专业技能、产品知识等培训。

2. 在公司呼叫中心接受一个月的实践培训，主要是消化集训期间的产品知识，并能在任何时间任何场合，快速标准的回答客户提问；同时初步积累一些客户资源。

3. 在我们具体培训或咨询项目上，全程学习一个项目，目的是在了解掌握公司产品知识的基础上，再实地了解并掌握我们的项目实施流程。

4. 由大区经理或区域经理带教一个月，目的为了解我们的客户群体的特征，及常规的销售开展方式等。

5. 所有校招渠道的销售经理，都将作为公司的区域经理或大区经理的培养对象，并会辅以制定职业规划、公司职位晋升计划及年度学习成长计划。