

一、华北区、华东区、华南区渠道销售

岗位职责：

- 1、负责代销渠道总部的日常业务沟通和拓展工作；
- 2、负责代销渠道总部首发、持续营销、产品合作等业务沟通拓展工作；
- 3、对渠道进行产品知识、市场分析、投资策略、营销技巧等业务培训；

岗位要求：

- 1、本科或以上学历，金融学、经济学、市场营销类等相关专业。；
- 2、三年以上渠道经理相关工作经验。熟悉基金各代销渠道（银行）的特点和客户群，有能力针对产品特点选择渠道并开展营销；
- 3、有较扎实的金融市场知识，具备较强的专业能力、沟通能力和团队协作能力；工作敬业，有高度责任心。

申请职位请将您的简历请投递至 recruit@founderff.com。