

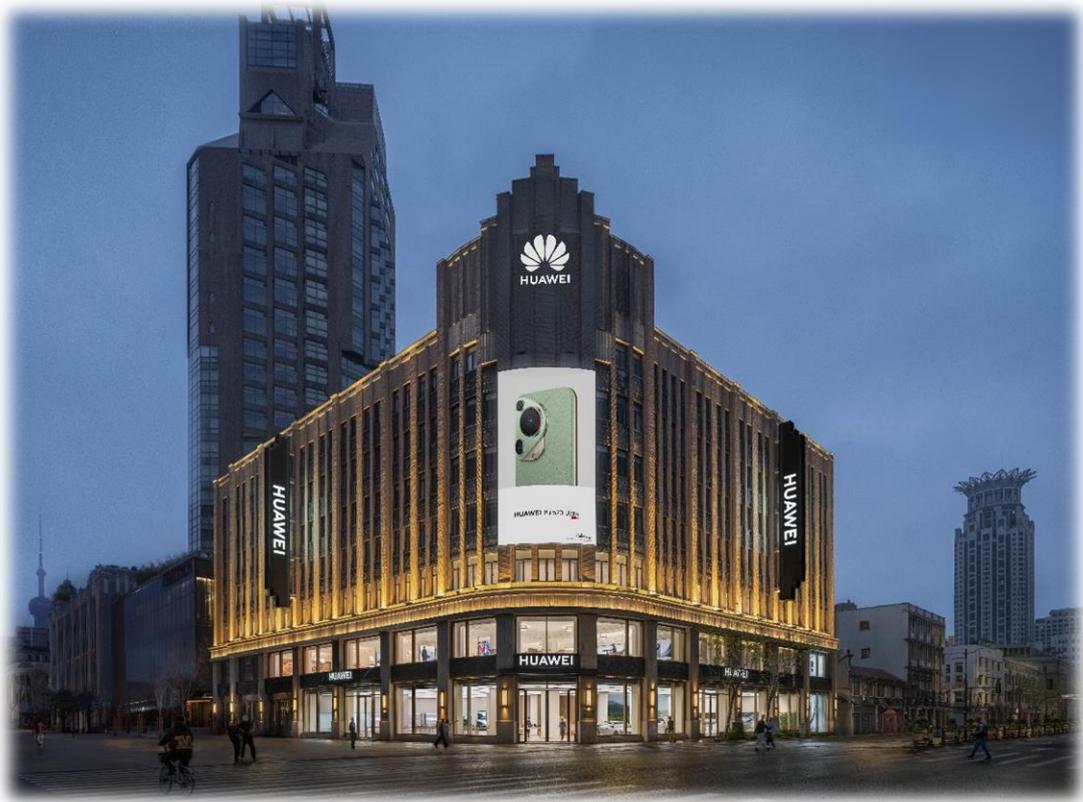
大梦想 正当时

——与谁同行，决定了你能走多远

与谁同行，决定了你能走多远——公司简介

深圳慧通商务有限公司为华为投资控股有限公司全资子公司，2019年开始承接华为终端BG面向消费者及合作伙伴零售服务业务。

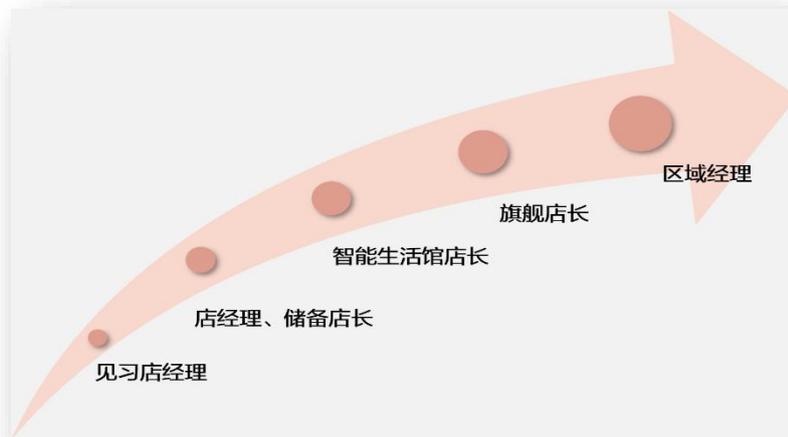
*签约公司为深圳慧通商务有限公司或其全资子公司



在这里你将代表华为与全球消费者沟通对话

新员工入职引导培训+导师带培：全方位赋能，助你一路成长

清晰的发展路径



能力多大，舞台就有多大——岗位介绍

岗位	职责	工作地	岗位要求
新零售管培生	<ul style="list-style-type: none"> ①熟悉零售各模块的日常运作，掌握扎实的产品及业务知识，并能基于顾客和团队需求，给予专业的指导及建议； ②根据公司整体规划，参与门店的策略制定及日常运营管理工作，发现并解决业务中存在的问题，并能够通过数据分析优化各个环节； ③参与门店销售目标和计划的制定，并支撑门店各维度销售指标结果达成； ④营造积极的门店内部学习氛围及良好的沟通环境，维护公司标准，积极推动零售文化和业务落地，确保顾客满意； ⑤学习作为团队的指导者，如何通过观察与评估，及时给予专业的辅导和反馈，调整人员状态，提升团队士气，促进个人成长，进而达到顾客满意。 	全国 (可根据个人意向调配)	<ul style="list-style-type: none"> ①全日制本科及以上学历，不限专业。只要你对这个行业充满热爱，一切皆有可能！ ②具备较强的学习能力和良好的人际沟通能力，富有创新精神； ③拥有积极向上的态度及较强的自驱力和抗压能力； ④对拥有多部门的工作经历感兴趣，愿意从事营销、销售、产品、服务等方面的管理工作； ⑤能够接受岗位所需的跨区域调动。

在这里你将代表华为与全球消费者沟通对话（其他岗位）

全方位赋能，助你一路成长



能力多大，舞台就有多大——岗位介绍

岗位	职责	工作地	岗位要求
体验店顾问	<ul style="list-style-type: none"> ①洞察消费者需求，提供创意性解决方案，营造最佳的消费体验； ②维护店面视觉陈列，开展对外培训课堂及售后服务等； ③掌握产品及市场活动最新动态，提升消费者满意度，提升品牌形象； ④培训、辅导门店员工，提升团队专业性、销售能力、门店运营能力。 	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①优秀的客户服务意识，热爱消费电子行业； ②良好的团队合作精神，学习和沟通能力强； ③具备活动策划和数据分析能力优先； ④本科及以上学历。
体验顾问（车）	<ul style="list-style-type: none"> ①负责日常进店顾客的接待工作与持续品牌种草，挖掘客户潜在购买需求做好意向登记； ②为顾客提供专业的讲解、传递产品优势，激发客户对产品的兴趣； ③为客户提供专业的试驾服务，保证客户的试驾体验，对试驾满意度负责； ④建立良好的客户关系，积极参与试驾活动、市场活动； ⑤按照陈列标准，做好门店基本维护，保持销售工具（展车，试驾车等）正常使用； ⑥与门店团队合作，完成销售业绩目标。 ⑦学习作为团队的指导者，如何通过观察与评估，及时给予专业的辅导和反馈，调整人员状态，提升团队士气，促进个人成长，进而达到顾客满意。 	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①全日制本科及以上学历，不限专业；持有有效中国驾照者优先； ②热爱新能源汽车领域，认同华为的产品及品牌理念； ③具备高度的责任意识、优秀的团队合作意识，愿意协助团队伙伴，吃苦耐劳，通过合作完成目标。 <p>*该岗位通过面试后包含车企合作班培养环节</p>
直营店体验顾问	<ul style="list-style-type: none"> ①了解顾客的需求，帮他们推荐合适的产品及解决方案； ②维护店面视觉陈列，开展对外培训课堂及售后服务； ③掌握产品及市场活动最新动态，提升消费者满意度及品牌形象。 	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①优秀的客户服务意识，热爱消费电子行业； ②良好的团队合作精神，学习和沟通能力强； ③具备活动策划和数据分析能力优先； ④本科及以上学历。
终端销售代表	<ul style="list-style-type: none"> ①负责本区域内全场景产品（手机、PC、平板、穿戴、音频、智慧屏、路由、车、全屋智能等）销售工作，对本区域的整体经营目标负责，通过区域沙盘梳理，深入挖掘终端销售机会点，确保目标达成； ②负责区域内零售门店的管理和运营，通过陈列体验、人员管理、门店培训、资源投放、活动策划等方法，提升消费者体验，提升门店销量和份额； ③拓展和维护区域内零售商、代理商、政企等合作伙伴，整合全渠道资源并制定销售解决方案； ④负责一线销售团队的管理和运营，通过制定目标、销售跟进、激励设计、能力提升等动作，提升团队的战斗力。 <p>*本岗位含以下方向，根据方向不同，岗位职责略有差别：</p>	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①优秀的客户服务意识，热爱消费电子行业； ②良好的团队合作精神，学习和沟通能力强； ③具备活动策划和数据分析能力优先； ④本科及以上学历。

岗位	职责	工作地	岗位要求
	零售代表、零售运营专员、KA代表、渠道代表等		
服务体验顾问	<ul style="list-style-type: none"> ①负责消费者维修需求预处理，提升服务效率； ②负责消费者咨询和沟通，帮助消费者解决相关售后问题； ③协助店长组织服务和技术培训，提升服务店技术水平； ④负责店面消费者声音管理，开展消费者大讲堂等； 	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①优秀的客户服务意识，热爱消费电子行业； ②良好的团队合作精神，学习和沟通能力强； ③具备活动策划和数据分析能力优先； ④本科及以上学历。
服务技术顾问	<ul style="list-style-type: none"> ①负责终端产品技术支持，解答消费者疑难咨询； ②受理并解决产品故障问题，提供全套解决方案； ③负责店面消费者声音管理，开展消费者大讲堂等； 	全国（可根据个人意向调配）	<ul style="list-style-type: none"> ①优秀的客户服务意识，热爱消费电子行业； ②良好的团队合作精神，学习和沟通能力强； ③具备活动策划和数据分析能力优先； ④本科及以上学历。

具有竞争力的薪酬回报

基本工资+绩效工资+年终奖金+多元化激励奖金+六险一金（含商业保险）+补助+年度体检

（根据岗位匹配，具体以面试签约沟通结果为准；年终奖金是否发放及发放金额将视公司业绩、个人绩效综合情况而定）

有温度的工作氛围

我们崇尚简单、高效的工作氛围，为大家提供多元的办公环境，在每个关键的日子为大家送上关怀，还会定期组织文体活动、团建活动等。



我们一直在寻找这样的你

- 1、全日制本科及以上学历，不限专业。只要你对这个行业充满热爱，一切皆有可能！
- 2、具备较强的学习能力和良好的人际沟通能力，富有创新精神；
- 3、拥有积极向上的态度及较强的自驱力和抗压能力；
- 4、对拥有多部门的工作经历感兴趣，愿意从事营销、销售、产品、服务等方面的管理工作；
- 5、能够接受岗位所需的跨区域调动。

加入我们，开启你的梦想之旅

扫码/官网投递



官网投递：<https://app.mokahr.com/campus-recruitment/hwht/42385>

联系方式：17739965552（邵婷婷） 微信：907119761（跟手机不同号）