

华润三九企业简介及招聘简介

一、企业简介

华润三九医药股份有限公司是世界 500 强华润集团一级利润中心，大型国有控股医药上市公司，主要从事医药产品的研发、生产、销售及相关健康服务。2017 年 6 月 21 日，华润三九进入 MSCI222 只中国 A 股企业之列，公司多次获评中国主板上市公司“价值百强”企业。

公司核心业务定位非处方药（OTC）和中药处方药，是中国 OTC 第一品牌。OTC 产品在感冒、胃肠、皮肤、儿科、止咳和骨科用药占据了较高的市场份额；处方药产品在中药配方颗粒、心脑血管、抗肿瘤、抗感染、大健康等领域，位居国内市场前列。

2008 年以来，华润三九多次荣获中国上市公司“金牛百强”、“价值百强”、“最受投资者尊重的百强上市公司”、“最具成长性上市公司”、“中国最具竞争力医药上市公司 20 强”、“最具科技创新力中药企业”、“中国医药上市公司最具投资价值 10 强”、“深报指数最佳投资者关系上市公司”、“深报指数绩优上市公司”、“深报指数行业领军奖”、鹏城减废卓越企业”等称号。

2017 年 12 月，2017 年度中国非处方药生产企业及产品综合排名公布，华润三九位列“中国非处方药生产企业综合统计排名”第三名，999 感冒灵颗粒/胶囊连续八年蝉联（中成药）感冒咳嗽类第一名。此外，还有 13 个品种分别入选“2017 年中国非处方药产品综合排名（中成药/化学药）榜”，包括：三九胃泰颗粒/胶囊、999 气滞胃痛颗粒、999 正天丸/胶囊等 9 个中成药，以及 999 皮炎平、顺峰康王等 4 个化学药。

在全国上下一心抗击疫情狙击战中，华润三九勇承央企担当，向社会驰援了

参附注射液、三九抗病毒口服液、三九中药配方颗粒等药品及物资，相关生产企业全面落实紧急部署，优先组织防疫品种的生产，全力保障疫情应急药品的供应。

在防疫的战场上，我们共克时艰！

二、招聘简介

2.1 岗位需求

因业务发展需要，华润三九 2022 年校园招聘设置了营销类、研发类、生产类、职能类等四大类百个岗位需求，其中针对营销管培生的具体招聘需求如下表所示。

营销管培生（总部）岗位职责和任职要求

	销售管理方向	市场方向
岗位职责	1、协助年度营销计划的制定及执行； 2、对区域销售、纯销进行多维度分析、制定销售策略； 3、客户选择标准建立及执行，客户选择流程、制度建立及执行，客户评估流程、制度建立及执行，客户考核、激励标准、流程、管理制度建立及执行等。	1、进行日常性的产品营销活动，包括活动营销、事件营销、品牌安全维护等； 2、线下沟通、促销活动等的制定和跟进，以实现产品销售健康持续增长； 3、提升产品品质； 4、协调产品生产计划，监控产品正常流通；协调和监控产品在各区域的销售工作等。
	1、2022 届毕业生，本科及以上学历，专业不限（医药、市场营销、工商管理等相关	

任 职 要求	关专业优先)； 2、形象气质佳（身高、体重、外形要求）； 3、细致耐心，逻辑思维能力、沟通协调能力强，善于发现问题和提出解决方案； 4、具备良好的组织能力、沟通能力、团队协作能力，较强的学习能力、应变能力。
-----------	--

营销管培生作为企业未来营销管理团队的储备干部进行培养，分为市场运营和销售管理两个方向。管培生正式入职后会经过至少一年的轮岗培养期，完成一线渠道认知、营销规划、品类动销、消费者洞察等模块地脱岗学习。培训期结束后，根据个人意愿与实际情况定岗在深圳总部。

定岗在市场部门的管培生未来将负责产品运营、市场推广、媒介策划等相关工作；定岗在销售管理部门的管培生未来将负责销售渠道管理、制定销售规划、完善区域人员管理制度等相关工作。

两条发展路径：

1.成长为一线销售管理者：定岗后通过演示与选拔成为营销区域的管理者，工作地点也将从深圳调至营销区域。

2.成长为关键岗位管理者：定岗后通过沉淀与选拔后成为独当一面的产品经理或渠道管理经理等，工作地点仍为深圳。

2.2 我们可以提供什么

【薪酬福利】

富有竞争力薪酬、企业年会、商业保险、人才补贴、免费食宿、交通车、公租房

【导师领航】

行业资深营销大牛、技术大咖、产品大师带你职场启航

【培训机会】

华润大学未来之星、内外部各种培训活动让你随时充电

【职业发展】

双通道发展、职场无瓶颈、管理路线 or 专业技术路线均可晋升