

以下岗位如无特别备注，工作地点均为**福建厦门**；如有意向，请将简历发送至 hr@clenergy.com.cn。

一、 财务经理（易捷）

岗位职责：

1. 负责公司财务团队建设，按月提交工作计划、管理报告；
2. 负责公司会计核算，按时提交财务分析报告，配合中介机构审计等工作；
3. 负责公司税务管理，设立项目公司，按时申报，合理节税，保持与税务的沟通；
4. 负责公司资金管理，与银行等各类金融机构进行沟通，保证资金正常运转；
5. 负责公司项目管理，包括立项审查、合同评审、项目预算、交易设计、工程决算、项目运维、股权转让等；
6. 负责公司的制度建设，并保证有效运行；
7. 负责公司预算管理，包括编制、分析、考核、调整等；
8. 上级安排的其它工作。

岗位要求：

1. 财务或相关专业全日制本科及以上学历。
2. 5年以上房地产或者建设施工行业财务工作经验，中级以上职称。
3. 熟练掌握企业会计准则并能灵活运用。
4. 熟悉 SAP 或者 ORACLE 等类似 ERP 软件的操作，熟练应用办公系统。
5. 有投融资经验，具备资本运作经验优先。
6. 有较强的协调能力和职业素养，具备较好的多任务处理能力。

二、 项目技术主管

岗位职责：

1. 负责项目前期技术支持、配合项目开发人员及设计人员完成项目技术支持工作；
2. 负责光伏电站实施总体技术方案设计，全面负责实施项目现场技术支持工作，协助项目经理解决项目现场技术问题；
3. 负责制定光伏电站项目的实施技术标准、解决方案、验收标准，监督项目要求和技术标准的贯彻落实，参与验收；
4. 负责光伏电站现场施工的技术支持和监督，协助项目经理确保项目建设的质量；
5. 负责项目建设过程中工程、工艺变更核实及反馈设计技术人员。
6. 完成项目施工现场相关的技术工作和任务。
7. 完成上级布置的相关工作。

岗位要求：

1. 本科及以上学历，电气相关专业，熟悉光伏系统设计、建设、验收规范；
2. 5年电气类专业从业经验，2年光伏电站建设经验，承担过10kv分布式电站和35kv地面电站的电气技术负责人；
3. 具备光伏区系统设计能力，熟悉10kv、35kv开关站的电气配置和建设，对一次、二次、继电保护、综合自动化等比较理解；
4. 熟练使用相关办公软件，会基本的CAD绘图软件操作；
5. 思维清晰，沟通能力较强，能适应出差。

三、项目开发经理（全国各区）

岗位职责：

1. 根据公司业务发展战略目标，组织区域内实施太阳能光伏电站项目开发工作；
2. 负责区域内光伏项目开发前期选址、布局、投资环境考察，以及政府初期沟通等工作；
3. 组织起草、拟定项目建议书、项目计划书、以及初步可行性分析报告；
4. 组织并参与项目商务谈判，并负责起草各类协议、意向、合同等文件；
5. 组织项目签约，制定项目实施计划，组织项目的行政报批工作；
6. 区域内协调和维护业主与政府相关部门和机构关系；
7. 定期向部门经理汇报工作情况，并完成领导交办的其他工作任务。

岗位要求：

1. 大专及以上学历，专业不限；
2. 2年以上大型光伏电站项目开发经验，1年以上独立带团队进行项目开发经验；
3. 熟悉光伏电站项目开发商业流程；
4. 熟悉国内光伏行业的发展情况、政策情况及项目开发各主管机构的运作流程；
5. 沟通协调能力强，廉洁奉公，为人正派。

四、项目经理

岗位职责：

1. 制定项目的施工进度计划；
2. 把控工程质量、安全、进度、文明施工、造价等管理工作；
3. 协调解决施工中出现的各种问题，督促工程项目按计划完成；
4. 编制项目预算，审核和管理项目的各项费用支出；
5. 协调各项目参与方的关系，依照合同节点，完成工程款的收支。

岗位要求：

1. 大学本科及以上学历，电气工程类或建筑类相关专业；
2. 5年以上光伏行业工程项目经验，其中3年以上独立项目管理工作经验；
3. 持二级建造师资格者优先考虑；
4. 使用 OFFICE 办公软件，熟练使用 AutoCAD、project 软件，能适应长期出差。

五、 法务经理

岗位职责：

- 1.建立、健全集团公司法律管理制度和流程，并监控其有效运行。
- 2.起草、审查和修改集团公司各类法律文书及合同。
- 3.审核集团内部涉及法律法规的相关政策与制度，防范和控制企业运营的法律风险。
- 4.负责清理集团公司债权债务、制定追债方案，保证集团公司债权的实现。
- 5.负责处理集团公司经济合同纠纷、劳动争议的调解、仲裁或诉讼活动，维护集团公司合法权益。
- 6.参与公司招投标、投/融资等重要经济活动，保证决策的合法性，并对相关法律风险提出防范意见。
- 7.建立、维护和管理与外聘律师、法律顾问的关系。
- 8.负责组织集团公司相关部门和员工的法律知识培训工作。
- 9.负责法务部的团队建设（招聘/培训/考核等）。
- 10.完成公司领导交待的其它工作任务。

岗位要求：

1. 本科以上学历，法学专业；精通公司法、合同法、劳动法、知识产权法等国家法律；
2. 有 5 年及以上的光伏太阳能行业法务工作经验；
3. 通过国家司法考试，取得律师执业资格或参与大型企业 IPO 过程法律工作者经验优先；
4. 工作中能熟练的应用英语进行交流；
5. 具备高度的责任心, 较强的沟通交流能力和团队协作精神。

六、 法务项目主管

岗位职责：

1. 建立健全光伏电站投资、并购项目尽职调查的制度、流程及表单，拟定并推行投资协议模板；
2. 负责投资并购项目的法律尽职调查，出具调查报告；
3. 协助投资并购项目的合同谈判及磋商，投资协议的起草及审核；
4. 负责项目公司的设立、变更及年报事宜；
5. 为电站投资项目团队提供相关法律咨询，支持项目团队工作；
6. 公司指派的其他工作。

岗位要求：

1. 本科及以上学历，法学专业，英语 CET-6，通过国家司法考试；
2. 2 年以上企业或律所项目并购投资或 IPO 相关工作经验；
3. 具备良好的沟通协调能力，团队合作精神和分析判断能力；
4. 具备相应的财务知识。

七、 产品经理

岗位职责：

1. 负责市场调研及竞争对手分析，及时反映竞争对手的产品更新情况；
2. 参与研发设计评审并提供专业分析和意见；
3. 主导产品认证工作，负责产品培训；
4. 负责组织产品宣传资料的内容编制及产品发布；
5. 组织开发标准产品设计工具；
6. 为市场部展会等市场工作开展提供技术支持。

岗位要求：

1. 机电、机械、土建类专业，本科以上学历；
2. 英语六级以上，口语熟练，熟练操作办公软件及常用制图软件；
3. 熟悉产品开发和流程，产品管理相关经验五年以上；
4. 对行业具有敏锐的洞察力，对本行业的现状、发展趋势有充分了解。
5. 强烈的责任感和自信心，具有号召、协调、策划能力；
6. 具备良好的团队管理能力。

八、 产品经理（国内市场）

岗位职责：

1. 负责支架产品在国内的产品生命周期管理，包括产品发布、推广直至退出市场；
2. 负责编制产品发布资料，检查确认产品在发布前已通过所需测试及验证；
3. 负责国内市场的产品调研，对市场上的主流产品进行充分调研和分析；
4. 负责收集国内市场对产品的需求等情报，并传递至研发部门；
5. 负责支架产品在国内的市场推广，协助销售作面向客户的产品说明和技术支持；
6. 负责对国内销售人员进行产品培训和技术解说及公司指派的其他工作。

岗位要求：

1. 本科及以上学历，机电、机械、土建类相关专业；
2. 5年以上产品管理或同行业3年以上的产品管理相关工作经验；
3. 掌握产品管理专业知识（产品推广、产品生命周期管理），熟悉产品研发设计流程和管理规范；
4. 优秀沟通表达、组织协调、策划和执行能力；
5. 强烈的责任感和自信心，具备较强的演讲能力和说服力。

九、国内市场与销售经理

岗位职责

1. 根据公司的市场与销售战略，制定市场营销发展规划与预算，明确市场地图和定位；
2. 积极拓展市场，带领销售团队完成年度销售任务；
3. 完成市场分析，制定产品销售策略、客户方案，商务谈判，合同签订、销售回款等系列市场销售活动。
4. 开展各种市场调研活动（如：客户分析、市场状况、竞争者），搜集跟踪市场反馈信息，动态分析数据与信息，定期进行市场预测及情报分析，为公司决策提供依据；
5. 建立顾客档案，保持开发有效客户资源，提高市场占有率，加强沟通，提高顾客满意度；
6. 销售团队日常管理：管理、监督并有效控制销售团队营销经费支出；有效开展各项团队建设工作等。
7. 公司及上级领导下达的其它任务。

任职要求：

1. 本科以上学历，具备 6 年以上营销工作经验，3 年以上大中型企业、新能源行业大客户营销管理经验；
2. 熟悉新能源行业（光伏、风电）市场运作模式以及新能源行业发展状况，深刻了解行业背景，掌握国内外发展动态；
3. 具有准确的商业判断力和市场意识，优秀的资源整合能力和业务推进能力；
4. 熟悉公司产品、光伏发电相关知识、系统集成业务知识；有组织或参与协调重大项目，进行交易谈判的经验与能力；
5. 具有很强的销售技巧、回款技巧、团队管理能力、沟通协调能力、对外交往与人际关系处理能力；
6. 具有良好的个人品德，热爱销售，锲而不舍的工作毅力，能适应出差；
7. 有五大发电集团等重点客户资源者优先考虑；有路条、金太阳等政府项目资源及申报经验者优先考虑；有发改委、能源局、科技局、电力部门及相关部委资源者优先考虑。

十、业务拓展经理

岗位职责：

1. 依公司的战略规划制定个人年度销售预测，销售目标季度分解并执行，提高市场占有率；
2. 参与策划和执行各项市场活动，推动和调动公司资源进行客户目标市场拓展；
3. 深入了解客户需求，制定相应营销方案，为客户提供定制个性化产品，建立长期合作关系；
4. 参与订单合同评审及商务合同的制定，提供客户风险预警方案；
5. 定期收集汇总行业/竞争/市场需求/价格等信息，配合完成市场调研报告，为公司决策产品研发提供支持；
6. 监控客户回款的执行情况，负责工程项目招投标工作规划，成本核算、报价评估及投标总结；
7. 协助客服组受理重大客户的投诉。

岗位要求：

1. 大专以上学历，机械或电力电子类相关专业，能看懂 CAD 二维图纸；
2. 4 年以上业务拓展和大客户销售的相关经验，了解光伏或电子、机械类的产品行业知识；
3. 熟练使用 office 办公软件，具有较强的中英文文案处理能力；
4. 掌握演讲及商务谈判技能，掌握基本的商务礼仪及商务书函的写作知识；
5. 性格开朗，亲和力好，优秀的沟通表达能力，能承受一定的工作压力，适应国内出差。