

北新国际木业有限公司

招聘说明

一、 公司介绍

北新国际木业有限公司（以下简称为“北新木业”）是央企中国建材集团有限公司的旗下企业，主营进口木材、高档进口人造板材、实木家具及进口地板等业务。北新木业秉承“善用资源、服务建设”的经营理念，持续稳定地在全球范围内采购优质原木、锯材、高端人造板材以及木制产品，致力于为国家林产工业可持续发展贡献力量。

北新木业是中国建材集团混合所有制改革试点企业，于 2015 年 5 月进行了混合所有制改革，引入管理团队和骨干员工持股的激励约束机制，公司骨干员工占股比为 23.13%，混合所有制改革为公司注入了新的活力和动力，公司目标三年内在主板上市，为员工争取最大收益。

北新木业以全产业链的商业模式，依托专业化的业务平台、完善的营销体系和高效的经营团队，全面提升产品质量和服务水平，着力打造综合性贸易服务平台，全力推进中国木材和木制品行业的技术创新和产业升级。



二、 公司福利

解决户口（天津）、央企 500 强、出国深造、年终奖金、股利分红、员工持股、 五险一金、午餐补助、交通补助、话费补助、员工宿舍、年度培训、年度旅游、年度体检、10 天带薪病假、带薪年假、员工培养计划、职级晋升；

三、 核心理念

北新木业是一个具有强烈社会责任感和勇于奉献的群体，通过全球化的资源优化配置，不断为客户提供最优质的产品和服务，致力于为股东、员工、客户等利益相关方创造长期价值和成功。通过企业的可持续发展，为行业和社会的发展贡献力量。



四、 公司愿景

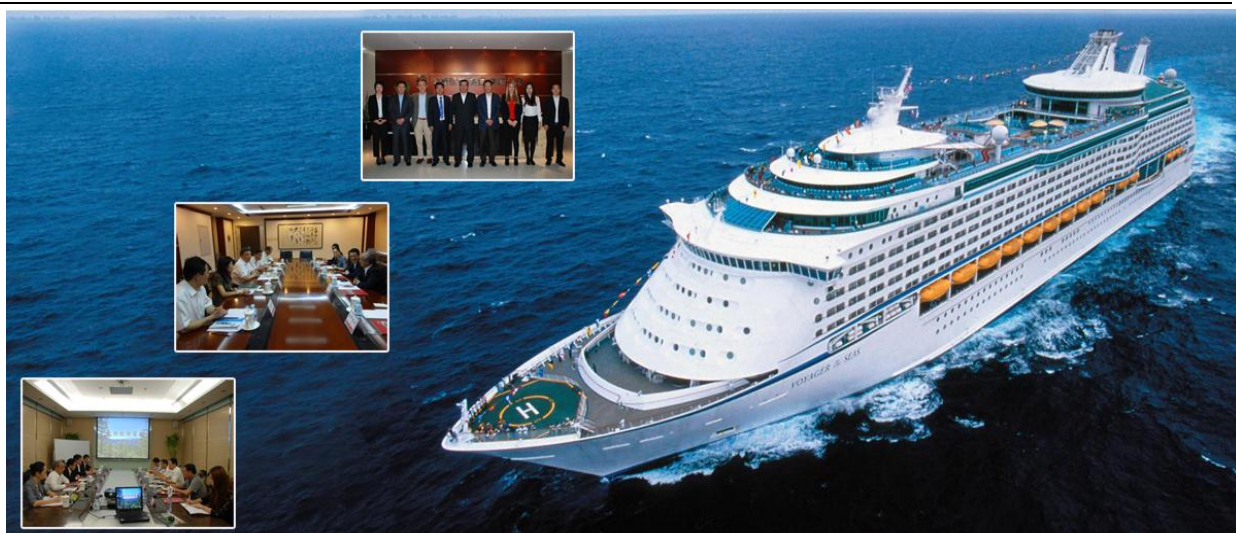
北新木业力求充分发挥央企的综合优势，整合木材及木制品供应链的上下游资源，建立新型的木材产业发展模式，将企业打造成为中国最大、最具影响力的木材产业综合运营服务商。

公司计划 3 年在主板上市；

2018 年完成天津物流园区的建设和使用；

2019 年国内投产人造板工厂；

2020 年完成对国外林场的收购；



五、 公司文化

创新: 坚持创新与学习, 推动企业转型升级;

绩效: 要追求持续一流的绩效, 争取国内领先、国际一流;

和谐: 与自然和谐、与社会和谐、与竞争者和谐、与员工和谐;

责任: 自觉地履行企业社会责任。

六、 公司优势

世界 500 强的雄厚实力

央企市营的经营理念

和谐包容的企业文化

行业发展的引领力量



七、 2018 届应届毕业生招聘职位说明

驻海外高级销售经理	
任职要求	岗位职责
<p>1、喜欢从事有挑战的工作，喜欢从事销售、外贸工作；</p> <p>2、本科以上学历，国际贸易、木材科学及相关专业背景；通过英语 6 级，可以熟练掌握交流和同声传译工作；（有海外留学经历优先）；</p> <p>3、工作认真负责，具有一定的抗压能力，具有极强的学习能力和钻研精神，思维敏捷，责任心强；</p> <p>4、具有良好的沟通能力、组织能力及团队协作精神，为人诚恳、容易沟通、善与人合作；</p> <p>5、熟练使用 Office 等各类办公软件；</p> <p>6、喜欢从事国际贸易相关工作；</p> <p>7、相貌端正，能适应长期驻外工作。</p>	<p>1、根据公司木材及木制品业务在海外市场开发的营销战略制订营销组合策略和营销计划，经批准后组织实施；</p> <p>2、掌握木材及木制品的国际市场行情，每月对市场营销环境、目标、计划、业务活动进行核查分析，及时调整营销策略和计划，制订预防和纠正措施，确保完成营销目标和营销计划；</p> <p>3、根据国际市场及同业情况制订价格，经批准后执行；</p> <p>4、负责木材及木制品业务在海外市场重大营销合同的谈判与签订；</p> <p>5、负责分解下达海外市场的年度工作目标和市场营销预算，编写本部门经济效益损益分析，并根据海外市场情况和公司实际情况及时调整和有效控制；</p> <p>6、定期和不定期拜访重点客户，及时了解和处理问题；</p> <p>7、分析并合理制定本部门的组织结构，考核下属部门的工作效率和巡查下属部门的工作状态；</p> <p>8、从销售和客户需求的角度，对产品的在海外市场的研发提供指导性建议。</p>
高级销售经理	
任职要求	岗位职责
<p>1、热爱销售工作；</p> <p>2、具有市场营销、国际贸易、木材科学及相关专业背景，本科及以上学历；</p> <p>3、工作认真负责，具有一定的抗压能力；</p> <p>4、具有极强的学习能力和钻研精神，思维敏捷，责任心强；</p> <p>5、具有良好的沟通能力、组织能力及团队协作精神，为人诚恳、容易沟通、善与人合作；</p> <p>6、熟练使用 Office 等各类办公软件；</p> <p>7、相貌端正，能适应常驻外埠工作。</p>	<p>1、执行完成所在销售区域的板材或木材销售任务；</p> <p>2、根据工作要求，填写各类销售统计报表，制定各阶段销售目标，根据市场状况及时调整销售策略及销售计划，策划组织实施各项销售工作；</p> <p>3、开拓销售思路，扩大业务渠道，不断扩大销售市场占有率；</p> <p>4、定期进行销售动态分析，及时跟踪产品及竞品的市场、广告、客户等信息，为公司经营决策提供依据；</p> <p>5、积极配合各区域大区经理工作，完成公司交办的其他工作任务。</p>



八、 联系方式

公司地址：北京市海淀区紫竹院南路 2 号院

联系电话：010-68718556

联系人：是伟

简历接收邮箱：shiwei@bnbmg.com.cn