合肥东方英才人才有限公司2026年合肥城建营销类岗位项目招聘简章（二）

因根据业务需要，合肥东方英才人才有限公司现对外招聘营销类岗位并驻场至合肥城建发展股份有限公司工作，现将有关事项公告如下：

一、招聘人员基本要求

（一）具有良好的政治素质与职业道德，勤勉敬业，品行端正，廉洁自律。

（二）身体健康，具有履行岗位职责的身体条件。

（三）具备与招聘岗位条件相符的其他要求。

（四）入职后须服从公司统一管理。

（五）有下列情况之一者不得报名：

1.不符合招聘岗位条件的；

2.现役军人；

3.经认定有考试违纪行为且在停考期内的；

4.曾受过刑事处罚和被开除公职、受党纪政务处分期限未满的以及因涉嫌违法、违纪正在接受司法机关、监察机关刑事侦查或纪律检查，尚未作出最终结论的；

5.被依法列入失信联合惩戒对象的；

6.签订竞业禁止协议，尚在有效期内的。

二、报名方式

本次招聘采用网上报名方式，通过东方英才公众号、东方英才网等发布招聘信息，应聘人员可登录人事考试网上服务平台(https://www.exapt.cn)报名，报名起止时间为：2026年11月20日—2026年11月29日。报考人员须使用同一有效居民身份证报名，每人仅限投递一个岗位。

三、招聘流程

（一）资格初审

根据招聘岗位的岗位职责和任职要求，对应聘人员进行简历筛选，对应聘人员的学历（学位）证书进行资格审查。

应聘人员报名时须提供有效通信方式，所提交的个人简历相关信息应当真实、准确。资格审查贯穿整个招聘及聘用过程，凡因弄虚作假或虽通过资格审查但实际与应聘条件规定不符的，一经查实，即取消聘用资格。对伪造、变造有关证件、材料、信息，骗取应聘资格的，将按有关法律法规给予严肃处理。

（二）面试

根据应聘人员的报名情况组织面试，面试包含初试和复试，成绩满分均为100分。初试成绩达到合格分数线70分者，方可进入复试环节。复试成绩即为最终成绩（保留至小数点后两位）。

面试具体时间、地点及方式以人事考试网上服务平台（https://www.exapt.cn）通知为准。（在各

招聘环节中，公司会及时通知进入下一环节的应聘者，对未能进入下一环节的应聘者，公司不再通知。请应聘人员和入围人员确保通讯畅通，并密切关注人事考试网上服务平台（https://www.exapt.cn）发布的各环节通知）。

（三）体检

体检在三级甲等及以上综合性医院进行，由医院出具符合入职的条件证明。

（四）公示及录用

根据最终面试成绩及体检结果，确定拟录用人员。本次招聘的工作人员与合肥东方英才人才有限公司签订劳动合同，按规定发放工资并缴纳社会保险，驻场到合肥城建发展股份有限公司工作。本次招聘人员如果与原用人单位存在合同关系的，应在规定时间内自行与原用人单位解除劳动合同（或事业单位聘用合同），否则由此而产生的全部后果，由本人自行承担。

四、相关说明

（一）岗位要求中，年龄“35 周岁以下”为“1990 年 11 月 20 日以后出生”（其他涉及年龄计算的依此类推）。“工作经历”按足年计算，截止时间为 2026 年 11 月 29 日。因工作单位变化而中断时间的，其在不同单位工作的时间可以累计计算。在校学生在读期间参加勤工俭学、实习等不视为工作经历。

（二）体检、考察合格人选出现缺额的，或拟录用人员在试用期内离职形成缺额，由公司视情况研究决定是否进行递补或取消相应岗位招聘。

（三）应聘者需对其提供的应聘资料真实性负责。如与事实不符，公司有权取消其录用资格，由此导致的后果由应聘者自行负责。在招聘各环节中，应聘者提供的资料概不退还。

（四）公司有权根据岗位需求变化及报名情况等因素，调整、取消或终止个别岗位的招聘工作。

（五）了解合肥城建公司详情可登录网站 https://hucd.cn/查询。

五、联系方式

咨询电话（东方英才）：0551-65182960

合肥东方英才人才有限公司

2026 年 11 月 20 日

附件：

招聘岗位表

序号	岗位代码	岗位名称	人数	任职要求				
				年龄	学历	岗位要求	岗位职责	项目
1	101	策划	1	35周岁以下	本科及以上	3年以上房地产同岗位从业经验，具备合肥主城高端项目独立策划操盘经验优先。	1.制定推广策略、活动策略，组织实施策划推广方案并进行效果监控； 2.进行公司对外形象展示及项目推广所需的外展、物料、广告、区位图、效果图、售场等相关氛围包装； 3.铺排媒体投放、营销活动计划与费用，进行费效比监控及管理； 4.根据营销策略及销售推广方案，统筹执行、实施相应的营销活动； 5.负责与相关媒体对接,做好各类推广项目，做好活动的策划、包装、宣传、跟进等实施工作； 6.监控市场、竞品情况，为项目动作优化提供策略参考。	琥珀·梓桐院
2	102	案场销售主管	1	40周岁以下	大专及以上	具备合肥主城高端项目新房销售管理经验优先。	1.协助销售负责人对案场进行管理； 2.督促置业顾问完成各项日常考核工作； 3.根据客户情况进行助谈，促进成交；确保销售、回款指标的达成； 4.日常客户分析报告撰写，组织销讲培训等，提升案场销售服务能力； 5.配合自渠开展拓客工作； 6.与客户保持良好沟通，提升客户满意度。	琥珀·鹭鸣洲
3	103	置业顾问	5	40周岁以下	大专及以上	具备合肥主城高端项目新房销售经验优先。	1.案场来访客户日常登记、跟进、维护； 2.现场房屋销售； 3.客户签约环节办理； 4.客户按揭环节办理； 5.客户认购后的跟踪服务，老带新资源挖掘。	琥珀·鹭鸣洲
4	104	渠道专员	2	40周岁以下	大专及以上	3年以上房地产同岗位从业经验，具备合肥主城高端项目新房渠道经验优先。	1.负责具体渠道的开发和维护工作，包括与合作伙伴的沟通、协调及关系维护； 2.负责拓展全民经纪人，拓展项目客源； 3.对接分销下属中介门店，上门介绍项目卖点、销售政策等，增强一线中介人员对项目的熟悉程度，增加项目带访量； 4.收集市场信息，为销售策略制定提供参考； 5.拓展和维护自媒体经纪人，促进推荐、转化。	琥珀·鹭鸣洲