华为 2017 届销服岗位优先招聘会
华为销服体系是华为公司攻占全球市场的核心力量。2015 年报中，销售收
入高达 3950 亿人民币，净利润为 369 亿人民币，经营活动现金流 493 亿人民
币。如果你志在四方，敢于冒险，敢于创造，善沟通、爱表达，有丰富的社团经
验，那么欢迎你的加入！
本次优招是华为校招的提前批，目的为了让我们彼此相互了解，让更多优秀
的同学加入我们，同时优招有更多的机会接触华为高层领导，更有机会拿到
Special offer！
一、招聘对象：
2017 届的本科及研究生
二、简历投递方式与截止时间：
华为官网 career.huawei.com 注册简历，填写个人信息与意向岗位，时间截
止 7 月 4 日 24 点。
（将简历编号发送至 shenhongfeng2@huawei.com，将有更多机会参加
面试）
三、招聘会时间与地点：
2016 年 7 月 8 日（周五）
具体地点在投递简历后，会有工作人员具体通知。
四、招聘岗位：
此次销服岗位招聘会共包含四个职位：客户经理、产品行销经理、网络技术
工程师、营销工程师。
更多问题可以电话咨询 18657138397

附：华为销服体系岗位简介
1.客户经理：商业成功的构建者，达到共赢的目标
对内代表客户，对外代表公司；统帅三军，引领项目，实现商业成功。
主要负责洞察市场，整合资源带领团队实现销售增长；
构筑长期战略合作关系帮助甚至引领客户商业成功；
呼唤炮火，整合资源，领导销服团队，实现项目盈利和客户满意。
2.产品行销经理：商业解决方案的提供者，技术与销售的复合型精英
懂行业、擅营销、提供商业价值的技术专家；
懂技术、精产品、提供解决方案的销售专家。
主要负责产品销售策略、产品商务策略、产品竞争策略、综合解决方案策略。
3.网络技术工程师：商业解决方案的实现者
精通网络，会管理的网络技术专家。负责整网解决方案，以及单产品的规划、咨
询、交付、技术支持，接触全球最先进的通信网络和技术。
4.营销工程师：品牌灵魂的传播者
品牌沟通：品牌认知度的提升，策划、组织品牌推广活动。
销售 GTM：向销售通道发展，单产品或多产品全面操盘。
数字营销：文案策划、内容集成、多途径渠道完成品牌宣传。