

阳光城集团福建大区 2021 届营销光之子春季校园招聘简章

目录

我们是谁?	1
寻找光速领跑者!	3
我们的理想营销光之子?	3
成长路径.....	4
为阳光的你创造阳光生活.....	4
如何加入我们?	5

我们是谁?

阳光城集团 (000671.SZ)

高成长性绿色地产运营商

脱胎于世界 500 强阳光控股

25 载砥砺, 布局全国超 100 座城市

匠心筑就超 300 精品项目

2019 年, 实现销售额 2110 亿元

综合实力位列中国地产 TOP15

——我们的目标

阳光城秉承“精英治理、三权分立”的顶层设计, 以“规模上台阶、品质树标杆”为战略目标, 致力于打造“品质可靠、绿色健康、便捷安全”的产品。凭借着“管理先进、团队优越、通达人性、奋发进取”的经营理念, 阳光城正不断开拓进取, 筑就中国城市美好生活。

——我们的理念

阳光城以“品质可靠、绿色环保”的产品理念，打造先于时代人居发展的住宅产品战略“绿色智慧家”。2019年，阳光城品质战略全面升级，在全国掀起“品质赋新”的热潮，从榕树参天的福州檀境，到半山牧海的滇池半山，从赤子阳光的贵阳望乡，到致敬未来的重庆悦江山，阳光城以超群的产品力，赢得市场的一致好评。

——我们的版图



——阳光荣誉

中国房地产开发企业综合实力 TOP15

中国房地产开发企业成长速度第一名

连续七年荣获中国“年度最佳雇主”

2020 中国房地产产品力优秀企业

2020 年中国房地产百强企业融资能力 TOP10

2019 年度最具投资价值房企

2019 中国房地产公司品牌价值 TOP10

——“光之子”品牌简介

“光之子”计划自 2012 年起正式启动，是阳光城集团倾力打造的校园招聘管培生品牌，涵盖地产开发、营销管理、物业管理、商业管理和建筑管理五大序列以及个别定制化的专项招聘计划。旨在面向全国高校选拔表现卓越、具有潜力、拥有梦想，并且愿意通过努力与实践获得职业生涯高速成长的应届毕业生。通过定制化的培养与发展体系，充分挖掘管培生的优秀潜力，提高管培生的专业技能，使其快速成长为阳光城集团未来发展所需的优质高潜人才。

寻找光速领跑者！

营销序列“光之子”计划，旨在面向全国高校选拔在学业和社会实践中有强烈进取心和拼搏精神的应届毕业生。通过量身定做的辅导机制和发展体系，培养毕业生从一线到平台、从执行到操盘的专业技能和管理能力，使其快速成长为公司营销管理人才。

我们的岗位

营销岗：销售岗、策划岗、渠道岗、市场岗、品牌岗等

专业要求：专业不限

我们的理想营销光之子？

2021 年应届本科及以上学历毕业生

条件：（1）担任过班级或院校学生会管理岗位或学生组织负责人者优先

（2）获得过奖学金者、有文艺特长者优先

（3）性格乐观、积极进取、具有较强的学习主动性

成长路径

--**启航 (1 年)**：一线销售岗位，掌握案场销售技巧等相关技能；

--**竞航 (2 年)**：一线营销岗位轮岗，掌握案场管理技能、能独立开展销售、市场、策划、渠道工作，作为储备综合管理岗或专业管理岗分条线培养发展方向；

--**续航 (3 年)**：完整的项目操盘经历，高质量的销售、市场、策划、渠道经验，成长为综合管理岗项目营销经理或专业管理岗专业条线经理；

--**远航 (4 年)**：多项目、多业态的完成项目操盘经历，具有创新、缜密、全面的操盘思路，具备营销三个模块以上的管理经验，可作为综合管理岗或专业管理岗储备负责人方向培养；

--**领航 (5 年)**：能效双优出师，作为综合管理岗区域营销负责人或专业管理岗集团专业条线负责人培养。

为阳光的你创造阳光生活

--假期：法定假期、丧假、婚假、产假、陪产假、带薪年假、考试假、工伤假等

--各类补助、津贴：车辆补贴、通讯津贴、伙食津贴、高温/取暖津贴、法定节日津贴、妇女节礼金、结婚礼金、生育礼金、六一节礼金、生日礼金、旅游津贴

--其他福利：爱心互助基金、健康体检、内部员工购房优惠

校招流程

简历投递--初试--复试--签订三方协议--实习--报道

如何加入我们?

一、应聘方式:

1、邮箱直达: 请将邮件命名为【姓名+阳光城2021营销光之子春招应聘】[发送至指定邮箱machaoqun1@yango.com.cn](mailto:machaoqun1@yango.com.cn)

2、内推: 寻找你身边的伯乐(阳光城在职员工、历届营销光之子等)定向内推

二、注意事项

1、简历筛选环节后将通过手机短信或电子邮件等方式通知入围人员进入后续环节。
请及时关注手机、电子邮箱与阳光城网站信息。

扫描二维码关注
“阳光城集团招聘”公众号
了解更多信息



寻找光速领跑者
我们期待你的加入

阳光城集团福建大区·泉州城市公司校园招聘组

2021年3月