

南京工业大学

深圳市科力锐科技有限公司 2024 届校招招聘简章

一、我们是谁？

深圳市科力锐科技有限公司于 2016 年成立于深圳，设立深圳、重庆双研发中心，累计专利数量 80+，员工规模 300+，服务全国客户 3000+。

公司业务：专业信息安全之应用级灾备领域的新锐厂商，立志做中国的**政府、企业、教育、医疗和科研院所**等企业级客户的数字化系统和数据的“iCloud+”。

公司荣誉：国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、广东省专精特新企业

二、为什么选择科力锐？

(一) **市场规模**，IDC 预测，中国数据复制与保护市场将以 13.3%的年复合增长率增长，在 2026 年达到 12.2 亿美元。目前无行业巨头，国外品牌厂商市场份额占比超 20%，国产化替代国外品牌市场份额已经足够广阔。数字化时代背景下，市场需求升级，进一步催化市场的快速发展、迭代和洗牌，科力锐正在契合市场需求升级的窗口，引领行业技术的发展。

(二) **业务模式设计**，科力锐业务设计对应届毕业生/行业新人友好，业务扩张是基于“人才和技术创新”，而不是基于“客情关系”。加之配备经验丰富、战斗力强的主管团队带教，顶流销售方法论，资源分配等强有力支持，新人同比增长更快速。

(三) **成长空间**，公司年复合增长率超过 100%，2/3 省份市场未规模化投入，成长空间巨大，每年提供 20+主管岗晋升机会。新人可快速成长为导师/小组负责人、省/办事处负责人、区域负责人。

(四) **关于氛围**，组织扁平，文化有爱，价值导向，对事不对人。团队 95 后占比 75%，管理团队 90 后占比 50%。

(五) **关于薪酬**，薪酬组成 = 固定薪酬 + 绩效薪酬 + 优秀者核心团队股权激励。固定无责年薪 10.8-12.6w，综合年薪 15 万+/年（发放 offer 时详细沟通薪资待遇），崇尚按劳分配，能力/贡献与薪酬强相关。

三、我们的岗位

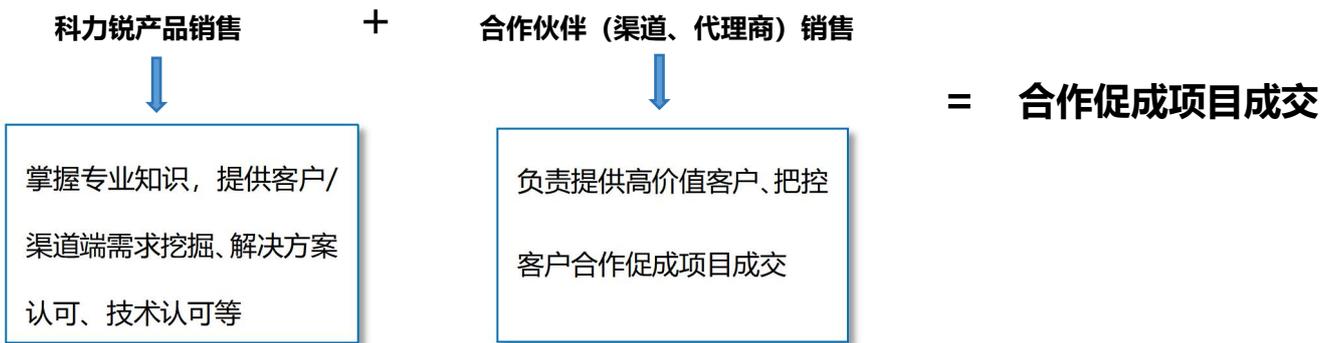
岗位名称：产品销售经理

我们**不招聘**纯商务关系型销售，我们**只筛选+培养** To B 市场 “客户价值顾问型”的产品型销售

我们认为销售：**不是推销产品、不是纯商务关系、不是夸夸其谈、不是吃喝玩乐、不是.....**

我们认为 “客户价值顾问型”的产品型销售：**是掌握专业和产品知识，为客户的灾备业务做需求设计、方案推介、技术认可，协同渠道伙伴共同促成项目成交**

如图所示：



四、我们期望你是这样的：

- （一）24 届本科及以上学历，理工科/经管类相关专业；
- （二）向往简单、价值导向的企业文化和自我成长、实现。

工作地点：全国省会城市

五、联系方式：

接收简历邮箱：zhangxinyu@clerware.com（简历+姓名+投递岗位）

公司总部地址：深圳市南山区科技中二路软件园二期 14 栋北座 204

研发中心地址：重庆市渝中区长江一路地产大厦 1 号楼 15F

六、招聘流程：

投递简历—简历筛选—笔试—面试—录用意向书—集中培训—OFFER 发放/三方协议签订—正式工作

想了解更多公司详情：欢迎关注公众号 “科力锐科技”