

宁波德曼压缩机有限公司招聘

一、公司简介

宁波德曼压缩机有限公司始创于1998年，注册资本8000万元，员工规模超500人，2023年实现营业收入超5亿元，2027年计划上升。作为国家专精特新重点“小巨人”高新技术企业，公司专注于空压机行业，集研发、生产、销售、应用、维护于一体的高效压缩空气服务商，产品广泛应用于工业生产、汽车配件、纺织、五金、塑料、水泥、建筑、矿业、交通、医疗等多个领域，业务覆盖全球市场。

核心优势：

- ❖ **行业引领者：**全球排名前三，中国唯一，主导/参与起草2项国家标准、5项行业标准和10项团体标准，拥有专利76项、10项发明专利、软件著作权55项，荣获国家专精特新重点“小巨人”、“国家节能空压机推荐目录”工信目录行业榜首、蝉联5年工信部“能效之星”、国家级绿色工厂、第五批工业产品绿色设计示范企业、新一代“两化融合”发展示范企业、国家知识产权优势企业、压缩机领域企业标准领跑者、浙江省“守合同重信用”企业等荣誉。
- ❖ **顶级研发平台：**拥有多项螺杆主机设计、系统集成与控制技术的专利，具备自主设计研发能力。覆盖常规工频、永磁变频、低压/高压机、无油机等多系列，可针对不同行业提供定制化方案。
- ❖ **国内岗位布局：**拥有浙江宁波慈溪生产基地，在宁波鄞州、杭州滨江、深圳宝安3个地区都设有分公司。
- ❖ **服务网络与售后支持：**建立全国性销售与服务网络，提供快速响应、定期保养、能耗检测等增值服务。部分机型配备远程监控系统，帮助用户实现预防性维护和能效管理。

二、公司产品



主营产品示例

- 永磁变频螺杆空压机
- 磁浮离心空压机
- 无油螺杆鼓风机
- 永磁螺杆真空泵
- 智慧永磁变频冷干机
- “空司令”机群智慧联控系统
- 铝合金&不锈钢超级管道
- 空压余热智能回收系统
- 整厂“高效用气”解决方案

岗位	需求	岗位职责与任职要求
直销应用工程师	30人	<p>岗位职责：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.挖掘需求：前往工业园区各企业上门陌拜，挖掘空压机技术改造需求的信息或新购需求的信息； 2.关键决策人链接：链接企业管理采购或老板，跟其沟通交流添加联系，有需求改造的进一步回公司做高效用气解决方案； 3.制定价值方案：客户有技术改造空间范围或新购需求的情况下，通过公司设定的高效用气解决方案模板，为该客户量身制定节能省电的 PPT 或 word 价值方案； 4.对接签约：合作模式方案确认/商务谈判/投标/签订合同 5.现场对接：对接公司的安装人员，对接客户现场项目进展，直到安装完成； 6.用户价值呈现报告书：成单后，通过客户的机器实际使用情况来制定节能价值的报告书（相当于实际高效用气效果的验收）； 7.回款：负责将尾款回收闭环 <p>任职要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.有驾照，有自驱力和决心强的优先； 2.大专及以上学历，需要长期发展的人，25 周岁内。 <p>工作时间：单休，夏令时 8:00-17:30 冬令时 8:00-17:00。</p> <p>薪酬收入：综合 6000-12000 元/月。</p>
渠道开发工程师	30人	<p>岗位职责：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.根据公司规定的经销商画像开发经销商信息，有以下三种开发模式： <ol style="list-style-type: none"> ①个人自成交：是自己跑的客单并由公司开票 ②帮扶成交：是经销商提供的客户信息帮助经销商成单，由经销商向公司以扶商价提货，客户权都归属经销商 ③管理经销商：是指对接经销商的业绩，其中帮扶业绩除外 2.在师傅的带领下做经销商跟进邀约，参加公司的战略培训会 3.根据公司与经销商签订的《战略合作协议》，进行业绩、团队建设等约定内容的分解、督促、帮扶，确保 完成年度目标； 4.维护签约经销商，协助销售助理完成对接、下单收款、发货等商务工作； 5.收集经销商反馈的问题，协调公司内部各部门进行销售、技术、售后等相关的指导培训工作； 6.及时将公司宣传资料、产品信息传递给经销商； 7.收集市场信息，了解和分析市场动态，并及时向上级汇报。 <p>任职要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.有自驱力和决心强的优先； 2.大专及以上学历，需要长期发展的人，28 周岁内。 <p>工作时间：单休，夏令时 8:00-17:30 冬令时 8:00-17:00。</p> <p>薪酬收入：综合 6000-12000 元/月。</p>

管道应用工程师	20 人	<p>岗位职责:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.负责空压机超级节能管道和管件的销售; 2.负责前往客户端进行项目现场勘测; 3.负责项目方案设计材料的预算报价; 4.负责跟客户端进行商务谈判, 制定施工方案; 5.最终合同的签订; 6.负责跟内部管道安装人员进行沟通使客户满意。 <p>任职要求:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.土木工程、工程造价、室内设计、电气、机电一体化专业, 大专及以上学历, 熟练平面 CAD; 2.大专及以上学历, 需要长期发展的人, 26 周岁内; 3.责任心强, 有激情, 精气神俱佳, 抗压能力强, 能适应不定期出差, 敢于挑战高薪; 4.具有良好的影响能力和人际交往能力; 5.有驾照, 能独立开车。 <p>工作时间: 单休, 夏令时 8:00-17:30 冬令时 8:00-17:00。</p> <p>薪酬收入: 综合 6000-10000 元/月。</p>
售后应用工程师	20 人	<p>岗位职责:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.完成部门下达的服务目标与工作计划, 按照月度计划完成当月陌拜任务, 并向上级汇报完成情况, 制定下月计划; 2.遵守部门制定的服务流程和岗位要求, 服从部门工作委派, 提升服务质量及公司口碑; 3.根据公司发展要求进行新的市场开拓, 完成新客户数据收集与整理, 定期分享业绩达成情况的数据分析和整改计划, 并向上级汇报; 4.前期在总部学习, 后期外派到安徽、湖南、沿海城市辅助公司经销商成长, 帮助经销商客户开发及售后业务培训; 5.提升客户满意度, 发展维护良好的客户关系, 积极主动处理客户基本的抱怨和投诉并上报, 参与并执行客户服务计划; 6.对标公司服务标准, 配合公司定期组织拍摄服务各个过程的操作视频; 7.配合销售部做好老客户节能改造挖掘工作的落地; 8.做好服务应收款的回款沟通与跟进工作。 <p>任职要求:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.有 C1 驾照, 大专及以上学历, 理工科专业; 2.能接受后期外派, 能接受加班, 平均月加班 10-15 个小时 (加班费另算); <p>工作时间: 单休, 夏令时 8:00-17:30 冬令时 8:00-17:00。</p> <p>薪酬收入: 综合 6000-7000 元/月。</p>

<p>外贸业务员</p>	<p>5 人</p>	<p>岗位职责:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.市场开拓与客户开发: 拓展新市场, 寻找并开发客户; 2.销售谈判与订单执行: 商务谈判、签订合同、跟进生产与物流; 3.客户关系与售后服务: 维护客户关系, 处理咨询与售后; 4.市场分析与策略制定: 调研市场与竞品, 为公司决策提供依据。 <p>任职资格:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.必备流利商务英语(英语 6 级)、熟悉外贸全流程; 2.具备销售与谈判能力、市场分析能力、跨文化沟通能力、抗压与适应力; 3.男女不限, 35 周岁内, 有外贸工作经验优先、适应海外出差; <p>工作时间: 双休, 夏令时 8:00-17:30 冬令时 8:00-17:00。</p> <p>薪酬收入:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 试用期 3 个月底薪 4500-6500 元 (具体根据人选面试情况)+提成 (销售额 1%) 2.转正底薪在试用期基础上增加 500-2000 元/月+提成 (销售额 1%)
--------------	------------	---

四、福利待遇

福利: 五险一金、法定节假日、提供免费食宿、住宿公寓式、提供专业培训、定期举办运动会、生日会、年会等各色文化活动等。

五、人才发展培训体系

IDP 个人发展计划: 基于公司发展及岗位需求, 制定个人发展计划, 全员覆盖。

双导师制: 安排部门骨干和 HR 专员作为大学生双重导师, 持续跟进学习成长。

营销通道: 经理—团长—合伙人—公司股东。

六、公司活动



七、公司环境

宁波德曼压缩机有限公司



公司北大门



车间



公司花园



公司展厅



销售部门



职能部门

八、公司环境



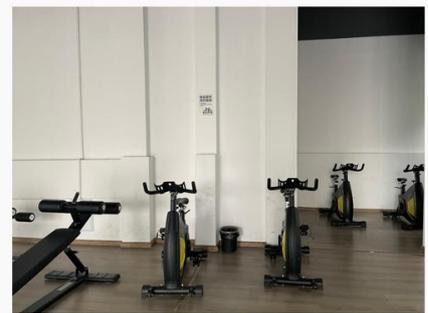
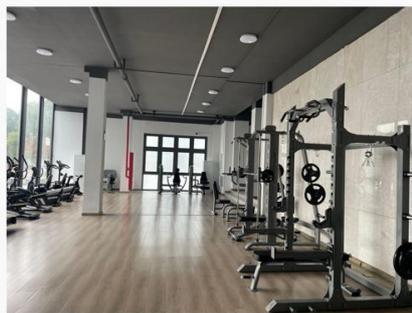
篮球活动区



乒乓球活动区



羽毛球活动区



宿舍小区健身房免费使用

德曼杨佳乐13454781722



招聘经理：杨女士 vx:13454781722