

企业简介

诺唯赞生物（股票代码：688105）成立于 2012 年，坐落于南京国家级经济技术开发区，是一家围绕酶、抗原、抗体等功能性蛋白及高分子有机材料进行技术研发和产品开发的生物科技企业，依托于自主建立的关键共性技术平台，先后进入了生物科研、体外诊断、生物医药等业务领域，是国内少数同时具有自主可控上游技术开发能力和终端产品生产能力的研发创新型企业，致力于智造“生物芯片”，持续为生物科技行业发展注入新活力。

1、人才储备

诺唯赞拥有一支年轻的高素质人才队伍，目前拥有员工 2900 多名，15 人次入选国家级人才重大工程、省 333 人才培养、南京市十大科技之星、顶尖专家集聚人才等重点人才培养计划。

2、技术创新

持续研发超过 10 年时间，国内少数同时具有自主可控上游技术开发能力和终端产品生产能力的研发创新型企业，智造“生物芯片”，持续为生物科技行业发展注入新活力。

3、研发投入

现拥有研发基地 27000m²，生物试剂及原料生产基地、体外诊断洁净生产车间超 100000m²，GMP 等级标准发酵纯化车间 100000m²，为研发提供充足的硬件支持。同时在研发设备、项目、人员等方面近四年累计投入超过 9 亿元。

4、荣誉资质

获得高新技术企业、高质量发展突出贡献企业、科技创新引领示范企业、战略性新兴产业成长性企业、江苏精品认证企业、江苏青年五四奖集体奖等多个奖项和荣誉资质，建立生物技术产业研究院（现已成功孵化为 3 个江苏省级研发中心及江苏省博士后创新实践基地），先后承担“江苏省科技成果转化”、“江苏省重点研发计划”等十余项省市重大专项。

5、公司官网

官网网址：<https://www.vazyme.com>

招聘岗位

国际营销管培生-总岗位-2025 校招

工作城市：南京、北京、上海、厦门、济南、武汉、郑州

学历要求：本科及以上

语言要求：专业不限，具备德语/意大利语/法语/越南语/印尼语/泰语/葡萄牙语/俄语其中之一作为工作语言的能力

工作描述

- 1、制定并执行个人销售计划，明确销售目标和策略，确保完成或超额完成公司下达的销售任务。
- 2、积极开拓市场，寻找潜在客户，建立和维护客户关系网络，不断扩大产品的市场份额。
- 3、负责与客户进行沟通和交流，了解客户需求，提供专业的产品解决方案和技术支持。
- 4、深入了解公司生物产品的特点、优势和应用领域，掌握产品技术知识和市场动态。
- 5、制定产品推广方案，通过参加行业展会、学术会议、技术讲座等活动，向客户宣传和推广公司产品。
- 6、关注行业发展动态和市场竞争情况，收集市场信息和竞争对手情报，为公司制定市场策略提供参考依据。
- 7、分析市场需求和趋势，提出产品改进和创新建议，协助研发部门开发新产品。
- 8、与公司内部的研发、生产、技术支持等部门保持密切沟通和协作，确保产品质量和交货期。

任职资格

- 1、熟练掌握一种及以上外语，海外留学/交流经历是加分项。
- 2、优秀的学习能力及新事物的接受能力，能够迅速的学习并掌握行业知识和技能，良好的逻辑思维和分析能力，勤于思考，善于总结。
- 3、性格开朗，表达能力强，善于沟通交流，喜欢与人交往，充满激情，热爱挑战，追求成功，享受胜利，具备坚持到底的韧性，社会实践和实习经历是加分项。

发展前景

0-1 年：国内销售岗学习和实践（常驻国内，指定城市）销售工程师

1-3 年：国际业务岗出差海外实践（出差海外）国际业务专员

3-5 年：独立承接国际业务（出差海外）资深国际业务专员/主管

5 年+：海外区域业务负责人（出差海外）海外区域部长/经理

薪酬福利

- 具有竞争力的薪酬水平，基本工资+绩效奖金+海外补贴
- 五险一金，商业意外险
- 双休，法定节假日，带薪年假
- 免费体检，节日福利，团建基金
- 一对一导师带教
- 定制化的培训课程
- 年度晋升调薪机制

应聘流程：

简历投递--简历筛选--语言测评--线上/线下面试--offer--体检--入职

简历投递渠道：

<https://app.mokahr.com/campus-recruitment/vazyme/19898#/>

