维意定制，一家以提供全屋定制入住方案为核心的定制家居及智能制造公司。
18 年来专注好设计，迄今已为超 700 万家庭实现家的梦想。

我们开创「BIM 科技整装 x 全屋定制」战略，应用 AI 技术改进传统装修体验，
实现装修可视化、透明化、一体化，真正为顾客带来明明白白的入住体验。

我们通过 IT 创新建设“云工厂”，独创“大规模柔性制造”系统，
打造数码机器人生产线、提高供应链仓储物流效率，
解决了个性化板式家具难大规模生产、建材用品难大规模精准配送的业界难题。

我们凭借创新实力，先后斩获“工信部智能制造试点示范”、“中国创新公司 50 强”、“中国标杆智能工厂”等多项殊荣，被誉为家居业唯一一家传统产业转型升级的典范。

2017 年，集团于深交所正式上市，成为定制家居界的龙头股。
如今，集团员工 10000 余人，在全球 300 个城市，分布超 1700 家体验馆。旗下广东佛山、江苏无锡、四川成都等 7 个工业 4.0 智造基地，拥有每一天生产上万件定制家具的能力。

2021 年，京东战略投资维意定制及其集团，引起家居界一阵轰动，双方将合力共同推动家居产业升级重构。无独有偶，维意定制与建筑装饰行业首家上市集团的金螳螂・家签订战略合作，强强联合，进一步升级更快、更好的全屋整装入住服务。

“把少数人的定制，变成多数人的生活”，这是我们崇尚一生的信念。
未来，我们将成为覆盖家居全产业链的平台企业，持续做变革的发动者和领航者。

【岗位内容】

一、营销管培生

岗位类别：储备干部类，培训期

培养计划：

1、岗前培训：提供商学院专项培训班学习机会（如营销、设计、运营、管理班）；
2、以战代训：提供轮岗机会熟悉企业运作，玩转总部、分公司、大市场，全国发展；
3、管理强训：1.5 年培养为市场督导、销售&设计经理、区域经理、招商经理等中层管理岗位。

设计类经理：
1、驻扎新开业加盟店，完成设计相关支持；
2、提升店面客户的单价、总价以及成交率；
3、支持和协助店面的运营和销售管理，按照总部标准为加盟店面提供复制支持，促进店面业绩稳定的增长；
4、负责新加盟店的品牌形象和口碑的树立和维护，以及新店开业活动的支持；
5、作为师傅负责店面设计师的培训指导工作，帮助加盟店新人快速成长：
（如：产品知识、设计技能、软件操作、量尺沟通、方案解说、谈单成交技巧）。

销售类经理：
1、驻扎新开业加盟店，完成销售相关支持；
2、提升店面客户的单价、总价以及成交率；
3、支持和协助店面的运营和销售管理，按照总部标准为加盟店面提供复制支持，促进店面业绩稳定的增长；
4、负责新加盟店的品牌形象和口碑的树立和维护，以及新店开业活动的支持；
5、负责销售人员的培训指导工作，帮助加盟店新人快速成长：
区域经理：
1、扶持各加盟店运营及业绩达成；
2、搜集市场信息，分析市场需求，制定营销策略；
3、如期完成销售任务，按期收回货款，实现公司销售额的稳定增长；
活动督导
活动主持
1、根据公司的整体营销方向，开展公司全国区域的营销活动；
2、参与策划公司的营销活动，活动相关政策前期培训，活动流程梳理推进；
3、活动爆破现场主持和把控，人员分配分工，共同完成活动的业绩目标。
招商经理：
1.开发拓展客户，跟进了解客户需求，为客户提供加盟咨询；
2.定期参加行业展会，做好品牌宣传与推广，开发新客户；
3.定期邀请意向客户参加招商会，洽谈评估意向客户，促成客户加盟；
4.协助推进客户加盟初期的相关工作，如选址、施工、装潢设计等。

二、设计管培生

岗位类别：储备干部类

岗位职责：

定位整装设计师或家居设计师方向，根据客户需求完成室内布局设计、风格搭配等完成个性化定制方案，实现一体化设计、生产、施工、安装的全屋配齐、拎包入住预期效果。

三、销售岗

岗位类别：销售类

培养计划：

1、岗前蓄力：可参加系统专业的商学院内部集训（营销、基础设计、运营、销售等），课堂实战演练巩固；

2、在岗发力：大平台背景实战，在维意定制 6 大直营分公司（广州、深圳、北京、济南、佛山、长沙）和**全国各大市场中心**试岗，通过前端引流开发客户，中端设计师+销售全流程跟进服务，终端提供专业化的设计建议助力方案促成。

四、薪资

营销管培生：6500（包含 500 住房补贴），前半年会保障这个收入，下店之后按照底薪+提成，综合收入高于 6500 按照高的核算；

设计管培生、销售岗：5000（包含 500 住房补贴），前半年会保障这个收入，下店之后按照底薪+提成，综合收入高于 5000 按照高的核算；

职能岗（人力资源、总经办助理、活动督导、平面设计）：岗位定薪 5000（包含 500 住房补贴）

联系方式：HR 刘尚希 18114890805
扫码华东校招沟通群

工作地点全国各地可选