

## 沃特世中国 2023 校园招聘——沃野千里等你来

### 公司介绍

沃特世公司创始于 1958 年，是全球领先的分析实验室技术开发商及制造商。沃特世专注于推动当今前沿分析实验室技术的应用，包括液相色谱、质谱和相关化学耗材及信息化解决方案。

自上世纪 80 年代进入中国以来，沃特世的规模与实力与日俱增，在大陆及香港、台湾均设有运营中心，拥有七百多名本地员工，并在上海、北京、广州设立实验中心和培训中心。

TA 仪器(TA Instruments) 部门隶属于沃特世公司（Waters Corporation）是热分析、流变学、微量热法和机械分析仪器的世界领先者

产品领域包括：流变分析系统、微量热分析系统、导热系数与热扩散系数分析系统、膨胀分析系统、橡胶检测系统，以及动态热机械表征系统。我们始终坚守承诺，向客户提供高度可靠、性能卓越的产品，满足客户对产品物理性能的各种要求。

沃特世还因多元化和包容性的企业文化获得了 2021 年企业平等指数的认可。

获取更多信息：<https://www.waters.com/>

### 我们的校招生计划

- 2 年培训生项目
- 轮岗机会+多元化导师制
- 完善的专业、产品、岗位技能培训+职业培训
- 专享社团/学习组织，
- 与行业大咖的学习/共创的机会

扫码关注直播，获取你想知道的信息



（直播时间：10 月 25 日下午 3 点、11 月 29 日下午 3 点）

## 我们的校招职位

- **Associate Application Chemist/ 应用科学家**（上海/北京）

应用科学家将成为区域运营团队的一名成员。

应用科学家是一个高技术门槛的工作。应用科学家们会全流程地为客户提供售前售后技术支持服务：比如经常在实验室针对近期科学分析行业的热点进行不同类型的实验；协同销售团队一起为客户做仪器性能展示、实验和应用方案的讲解，并且对于客户提出的问题做出解答，帮助客户更好地发展业务。

我们需要你：

- 1.有专业的学术背景—分析化学，药学，生命科学，生物等相关专业博士学位；
- 2.有良好的理解沟通表达能力—能够理解客户的问题并展示实验以及方案讲解；
- 3.热爱钻研仪器技术并愿意积极解决问题—不断积累技术，成为仪器专家。

- **Field Sales Development Engineer/售前工程师**（上海/南京/杭州/广州）

售前工程师是公司区域运营团队的重要成员。

售前工程师是公司中与销售配合最为紧密的一员：一线直接面对客户，是公司品牌塑造、产品推广、市场形象建立的重要一环。在日常工作中，一方面售前工程师会与销售工程师相互配合，从技术角度，根据客户的应用需求推广 Waters 的产品或方案，通过 Waters 的方案优势帮助销售成单。另一方面，售前工程师也需要根据国家政策法规、行业发展动态、不同客户群体等的变化，制定相关市场、业务拓展计划或项目，从“面”上、市场的角度推动 Waters 在整个行业的发展。

售前工程师是运营团队的“全能手”，兼备技术、市场、商务等多种角色，具备超强的综合实力。

我们需要你：

- 1.有较强的专业背景—具备化学、药学、生物学等类专业的硕士及以上学历
- 2.有非常好的沟通能力—乐于与“人”打交道，并具备一定的能力与技巧应对客户的挑战、管理客户期许等
- 3.有较强的协调能力—善于利用资源，寻求组织内外人员的支持与配合
- 4.有较强的团队合作能力—乐于分享与帮助他人

5.有较强的学习能力—对新鲜事物充满好奇心，乐于探索。同时也能静下心来深入钻研相关技术细节等

6.有较强的自我驱动力—有较强的个人主观能动性，敢于承担、敢于挑战、积极主动

- **Customer Success Engineer/ 客户支持工程师**（上海/南京/北京/广州）

客户支持工程师是售后服务团队的重要成员。

售后服务团队在整个公司的运营中重要一员。客户支持工程师是 Waters 产品的使用专家，是运营团队中最贴近客户、非常重要的一个角色。客户支持工程师会为 Waters 的客户提供现场的技术服务比如安装，调试，也会在线为客户远程解决问题，此外这个职位还会为客户定制化培训，提供现场的应用培训服务，深入与合作。

我们需要你：

- 1.具备理解和学习 Waters 设备仪器的能力--化学、药学、生物、电子仪器类等专业的硕士及以上学历
- 2.有理解并与客户进行顺畅沟通的能力--良好的沟通协调能力及团队工作能力
- 3.敏锐关注客户需求，善于总结成功经验，勇于创新服务产品，努力成为客户成功的支点
- 4.热爱学习并能够适应不同岗位的需求

- **CG Application Specialist/耗材电话销售**（上海）

电话销售-耗材产品将成为 Waters 耗材产品团队的一员。

电话销售专员是 Waters 内部很多工作职位的一个基础岗位。你需要通过电话、邮件等多元方式与不同的客户沟通，了解客户需求，寻求下单的机会。需要你在与客户的沟通交流中理解客户的产品使用情况、进而挖掘并开发客户色谱柱/耗材需求，推动客户端下单购买。同时你还会帮助客户解决具体应用和故障等相关问题，给出合理正确使用耗材的建议，完善客户的购买体验。

电话销售与现场销售一样，需要为我们的客户提供全面的支持和解决方案，是一个从技术和使用层面帮助客户解决需求和问题的职位。

我们需要你：

- 1.有理解和学习色谱应用的能力--具备分析化学、食品安全、药物分析及相关专业的本科及以上学历，如果曾经使用过 Waters 的产品将是一个优势；
- 2.沟通协调能力—站在客户的立场上理解客户的需求并在企业内跨部门沟通合作推进工作进展；
- 3.有良好的抗压能力和韧性—努力完成不同时间结点的小目标进而完成年度目标，有韧性接受工作中的失败与成功共存、勇于挑战佳绩。

- **Data Sourcing and Analysis Specialist/数据获取与分析专家（上海）**

团队及职能介绍

数据获取与分析专家将成为市场营销团队的一名重要成员。

数据获取与分析专家是赋能 B2B 精准营销和数字营销的新型高技术工作。数据获取与分析专家将通过大数据获取，多维度数据分析，快速响应市场动态变化并获取市场信息，支持团队在不同行业，不同区域建立精准的客户画像和全生命周期的客户采购流程模型，准确掌握客户的采购和服务需求，有效优化数字营销和变革营销的效率，提升营销策略制订的准确度，并评估竞争对手的动态，支持团队高速发展和运维。

我们需要你：

- 1.专业的技术背景---市场营销，大数据分析，信息管理等相关专业硕士学历；
- 2.优秀的分析能力---细心，专心，恒心，快速精准的获取信息并高效优化分析，
- 3.敏捷的合作能力---VUCA 时代，强烈的团队合作意愿，敏捷的适应变化；

我们会提供的培训和学习：

- 1.外资企业的职业发展机会
- 2.Waters TA 全线产品知识技术培训
- 3.市场营销及相关培训
- 4.老员工/优秀员工带教

- **Digital Marketing Specialist/数字营销专家（上海）**

团队及职能介绍

数字营销专家将成为市场营销团队的一名重要成员。

数字营销专家是履行 B2B 市场营销策略并激发业务机会产生的新型营销类工作。

数字营销专家将依照营销策略，通过运维公司内外部多种数字平台，依托精准的客户画像和采购流程，精准投放信息，快速响应市场动态变化，通过创新化，系统化，数字化的营销计划制订与执行，高效产生更多的业务机会，并在激烈的市场竞争中，快速，敏捷地提升品牌知名度和美誉度，支持市场营销团队高速发展和运营。

我们需要你：

- 1.专业的技术背景---数字营销，市场营销等相关专业硕士学历；
- 2.优秀的发展能力---不断学习，快速适应变革，大胆试错并坚韧的发展力。
- 3.敏捷的合作能力---VUCA 时代，强烈的团队合作意愿，敏捷的适应变化；

我们会提供的培训和学习：

- 1.外资企业的职业发展机会
- 2.Waters TA 全线产品知识技术培训
- 3.市场营销及相关培训
- 4.老员工/优秀员工带教

• **BD and Marketing Specialist/新兴市场发展和营销专家（上海）**

团队及职能介绍

销售工程师是公司价值创造的重要成员。

销售工程师站在市场的最前沿，洞悉市场，获取现有客户与潜在客户的需求信息，借助自己扎实的专业知识及 TA 产品的技术优势，为客户提供系统化的解决方案，助力客户的目标达成，为 TA 增添新的合作伙伴。

在 TA，我们重视每一位成员的成长，更重视我们的销售工程师在创造价值过程中的自我实现。

我们需要你：

- 1.有专业的学术背景—分析化学，材料科学，化学工程，药学，生命科学等相关专业硕士及以上学历；
- 2.有出色的人际交往和沟通能力，抗压能力强；
- 3.具备扎实的实验室产品知识；有很强的学习能力

我们会提供的培训和学习：

- 1.TA 全线产品知识技术培训
- 2.销售技巧培训
- 3.总部新产品技术培训
- 4.老员工/优秀员工带教

- **Field Sales Engineer/销售工程师（上海）**

团队及职能介绍

销售工程师是公司价值创造的重要成员。

销售工程师站在市场的最前沿，洞悉市场，获取现有客户与潜在客户的需求信息，借助自己扎实的专业知识及 TA 产品的技术优势，为客户提供系统化的解决方案，助力客户的目标达成，为 TA 增添新的合作伙伴。

在 TA，我们重视每一位成员的成长，更重视我们的销售工程师在创造价值过程中的自我实现。

我们需要你：

- 1.有专业的学术背景—分析化学，材料科学，化学工程，药学，生命科学等相关专业硕士及以上学历；
- 2.有出色的人际交往和沟通能力，抗压能力强；
- 3.具备扎实的实验室产品知识；有很强的学习能力

我们会提供的培训和学习：

- 1.TA 全线产品知识技术培训
- 2.销售技巧培训
- 3.总部新产品技术培训
- 4.老员工/优秀员工带教

- **Logistics Specialist/物流专员（上海）**

团队及职能介绍

物流专员将成为大中华区运营及供应链管理团队的重要成员。

在客户购置了 Waters 的设备、耗材、服务等产品后，物流专员会安排、协调、计划所有产品的发货、国际/国内运输、库存调配等保障工作，确保产品能准时、安

全的到达客户现场并交付使用；在后续的使用中，当客户遇到任何贸易及交付问题，我们的物流专员能及时为客户提供各种解决。

物流专员是 Waters 运营保障环节中的专家，是整个运营过程中必要且不可或缺的角色，是整个公司后端运营的助推器。

我们需要你：

- 1.具备理解和学习 Waters ERP 流程、基本产品的能力--具备商务、战略、运营、管理、金融、国际贸易等专业的本科及以上学历；
- 2.具备理解并与供应商及内部公司或团队进行顺畅沟通的能力--良好的沟通协调能力，较强的工作抗压性及团队工作能力。
- 3.英语口语及书面表达优秀
- 4.热爱学习商务运营、统筹规划、流程规划并成为专家—愿意不断更新升级你的运营及统筹规划能力，不断积累成功解决问题的成就感与自信心

我们会提供的培训和学习：

- 1.国际贸易技能及应用
- 2.分析仪器基本性能和使用培训
- 3.商务沟通技能培训（沟通技巧及礼仪）

简历快速投递：<https://docs.qq.com/form/page/DTW9RZ1NBcklWSHNz>

（或者扫码下方二维码投递）



## 招聘流程

简历投递（10月）—测试（11月初）—面试（11月中下旬）—Offer 发放（12月初）