

上海：物流、医药行业最新用人需求 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E4_B8_8A_E6_B5_B7_EF_BC_9A_E7_c108_228704.htm 4月17日，在虹口足球场举行的物流人才招聘会吸引了近2万求职者，小小场馆外排起了长队，大家争夺着55家企业提供的500多个岗位。转贴于学生大求职站 <http://job.studa.com> 从进场的企业来看，有著名的跨国公司，如荷兰的TNT；有长三角地区的企业，如南通贝雅公司；还有北京、天津、深圳和香港的企业。应届生：专业与实际脱节 正值毕业求职高峰期，应届毕业生自然成为了招聘会的生力军，大多数学生不是出自物流专业，“即使是学物流出身的学生，其所掌握的知识也与实际操作相差也较大。”一位招聘负责人道出了这种脱节现象：“有些学校开设了物流课程，但是还是太笼统。现在的物流企业分工很细，有直邮、快递、货运、物流等等，运输方式上也细分为公路、铁路、航空、海运。各个企业的操作流程完全不同，书本知识往往只是一些皮毛而已。”所幸，物流行业对专业并不是太在意，它主要是以实际操作为主，只要肯学，企业还是会给予相关培训。但是问题又出现了，“大学毕业生往往不愿意从基层做起。”巴士悦信的招聘负责人告诉记者：“公司给应届生提供的岗位是现场管理，但是一听说是在仓库工作，很多大学生就退缩了。”他坦言，作为物流的基层工作人员，工作确实很辛苦，因为工作地点一般在郊区，公司大都不提供班车接送。而且他们不仅要与难缠的客户打交道，有什么要求尽量满足，还要与司机、装卸工人等等沟通。这样的辛苦工作却不一定能换来高额薪水，试用期一

一般为每月1000元-1500元。但必须意识到，对于没有工作经验或是想从其他行业转入物流业的人来说，这无疑是最能帮助一个人积累专业知识的岗位。“只有熟悉了每个基本流程，才可能在此行业中有较大的上升空间。”

高层：2年也招不到一个人 据了解，目前最为抢手的物流人才，是那些掌握现代经济贸易、运输与物流理论和技能，且具有扎实英语能力的国际贸易运输及物流经营型人才。上海虹鑫物流有限公司的招聘负责人杨先生告诉笔者，一直以来让他大伤脑筋的是，物流配送总监和市场拓展总监这两个职位空缺无法填补，2年来都没有觅到合适人选。这两个职位都要求是在本科以上学历，重要的是曾经从事的行业必须一致，岗位也要对口。为了早日招到人，人力资源总监不惜将工作经验要求从原来的8年降低至5年，月薪也给到了每月20000元-30000元，希望“千里马”快点出现。对于这样的高层人才，企业也并不希望求职者开出过低的目标薪酬。杨先生说，曾经一个求职者应聘公司拓展经理一职，各方面条件都很不错，最后当问到其目标薪酬时，求职者回答3000元。企业顿时对他失去了兴趣。招聘负责人认为，首先，这个价位体现了个人信心，“我能拿这个数字，就有能力办相当事情。”其次，开出过低的薪酬也说明求职者本身并不了解岗位价值，不知道要做什么，如何去做。这样的人往往是外行，因此，企业也不敢贸然录用。

仓储人员：斯文的不要 仓储是物流环节中不可缺少的一部分，因此大多数企业都有该岗位的人员需求。而其要求也比较奇特。一些公司甚至对仓储经理的外形也有一定要求，“身高要在1米75以上，体重为75公斤以上，年龄最好在45岁以上。斯文的也不行，性格一定要强悍些。”这种招

聘要求听起来有点戏说，但分析下来，还是和其岗位职能的实际需要相关：一来仓储人员平时接触的人多为靠力气吃饭的“兄弟们”，一定要有点“大哥”的气势才能压得住，让下属心服口服地工作。其次，工作强度大，必须要有强健的体魄。一位求职者夸张地表示，回家之后一定要多晒太阳，多做运动。当然，不管对外形如何要求，最重要的仍旧是工作能力。

综合性人才：法律、英语增色不少“综合性物流人才很吃香。”上海三星国际货运有限公司负责人认为：“一个好的报关员、报检员或是海外联络员必须懂得税收政策、海事法，贸易员必须熟悉操作流程和相关法律，在规范的环境下执行任务。然而这样的综合性人才依然少之又少。”同时，英语也是物流过程中必不可缺的一项技能，特别是像TNT这样的外企，连一个快递员都需要一定英语水平，这样才能读懂快递包裹上的条例。而且英语好的人上升空间大，进入中高层后与外国同事、上司沟通对话时障碍小。

转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 再者，人脉关系也能为物流工作增色不少。那些熟悉政府机关的人员能大大提高整个流程的效率，所以在应聘时也占有一定优势。人力资源专家分析认为，今后一段时期，除储存、运输、配送、货运代理等领域的物流人才紧缺外，相关的系统化管理人才、懂得进出口贸易业务的专业操作人才、电子商务物流人才、掌握商品配送和资金周转以及成本核算等相关知识和操作方法的国际性物流高级人才将更吃香。

4月24日在虹口足球场举行的医药人才专场招聘会上，共有35家企业，其中包括雷允上、海尔施、益佰、奥林巴斯这样大的医药集团，也不乏一些民营的保健品公司，提供岗位200余个。医药代表是招聘主流

医药代表、药品销售等销售类职位占去了整个招聘会岗位的半壁江山。据招聘人员介绍，医药代表的基本薪资为1500元-2000元，月收入大部分来源于提成。随着职位的上升，门槛也随之抬高，比如益佰药业要求他们的销售经理须医药本科毕业，2年以上外企OTC药品/处方药品地区销售管理经验，有一定客户资源。中层以上的销售人员月收入一般为3500元-4000元。相对而言，保健品推销员的门槛就没这么高，无论是学历还是工作经验。“我们没有什么特别学历要求，没有医药专业背景也无所谓。只要做过会务，有激情，公司都会给予他们培训。”倩灵保健食品有限公司杨姓负责人表示：“我们在试用期不会定任何指标。之后按业绩提成，基本工资为800元-1000元。”

退休医师有用武之地 有好几家以会务营销为主的医药企业都招聘咨询医生。这样的人员一般需要至少2-5年的医院临床经验，并且有过相关药品咨询或讲课经验。上海伊美生物科技有限公司招聘的咨询医生需要具有妇科或是内科10年以上临床经验，退休者佳。招聘负责人孙小姐表示，公司的营销手段主要是召开相关会议，在会上，消费者会提出各种各样的病症，这时就需要专业医师给予及时、正确的指导。说到为什么要用退休医师，很多招聘负责人这样解释：一来年纪大的医生比较有经验，会给患者以信任感；再者他们在职时，一定接触过各种疑难杂症，对于哪些保健食品有助于消除或减少病痛有独到见解。考虑到在职医生很少会跳槽来做保健业，因此退休医生就成了最好的选择。类似这种招聘咨询医生的公司大部分为保健品销售企业，他们开出的薪资待遇在每月1200元-2000元之间。从现场情况来看，应聘者并不多，即使有也未能达到资格，大多被用

人单位婉言拒绝。销售需要主持人 此次招聘会上还有主持人的岗位，而且需求单位不在少数。如今很多公司以互联网、会务这样的直销形式来进行药品销售，使得主持人也走进了医药销售领域，应该说还是有一定发展前景。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 主持人的职责主要是在会务营销时控制整个局面，介绍产品等，他们的应变能力是至关重要的。一定的医药背景知识加上良好的口才和形象，便涵盖了企业对他们的一切要求。（叶蕴华）100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com