

科力锐科技2023招聘简章

一、我们是谁？

随着数字化互联网+时代的到来，各行各业把生产经营从线下转移到了线上，数据和应用系统作为企业经营的重要资产，其安全保障数据不丢+业务少停成为越来越多企业的刚性灾备需求，而混合数据中心、病毒攻击以及云时代的到来对企业的灾备提出了更大的挑战，国家更是颁布网络安全法进行强制要求企业必须具备自主灾备的能力。科力锐科技应运而生，自主研发致力于云环境下的应用灾备、灾难恢复和云间负载迁移技术的研发和创新，为用户提供各类主机上的业务系统应用级灾备、连续性保障、验证和演练、灾难快速整机重建和负载迁移的产品和服务。

科力锐科技以让云时代灾备和负载迁移 更可靠、更快速、更简单为愿景，保护每个客户的 IT 系统服务连续性和数据安全为使命，为用户赋能，向用户输送自主的灾备系统运营、管理和应急恢复能力，并让赋能成为灾备行业的主流价值观！

科力锐科技是深圳市软件企业，广东省专精特新企业。通过了国家高新技术企业认证，知识产权管理体系认证、产品和服务通过公安部网络安全保卫局、中国网络安全审查技术与认证中心、国家保密科技测评中心的检测认证，先后申请了 70 余项技术发明专利。产品和服务广泛应用于政府、大型企业、医疗和高校等用户。

政府行业：中国环境监测总站、国家海洋局海洋减灾中心、国家统计局陕西调查总队、大连广播电视台、苏州司法局、成都市政府、湖北省财政厅等

大型企业：中国人民公安大学出版社、中冶集团、中信建筑设计院、武汉理工大学出版社等

医疗行业：复旦大学附属浦东医院、北京中医药大学第三附属医院、中山大学附属第六医院、镇江市第一人民医院等

教育行业：中国人民大学、中国药科大学、云南民族大学、武汉大学质量院、丹徒教育局

等

发展大事件：

2016 年，公司成立，云灾备管理系统研发成功

2017 年，公司获得深圳上市公司创投基金战略投资

2018 年，客户数量突破 1000+，全面覆盖政府、企业、医疗、高校

2019 年，灾备云 DRaaS 产品上线，驻点办事处以覆盖华南、华东、华北三大区域主流城市，已设置北京、江苏、湖北、云贵、东北、西北等十余个办事处，入驻 18 个城市，正在持续扩展壮大中

2020--2021年，疫情笼罩下却未止住我们的脚步，业绩实现新突破，同比增长超过60%，客户数量突破2000+，专利数量累计70+，人员规模翻番。

二、你能收获什么？

(一) 量身定制职业发展规划，成长突出者在1-2年可成为导师/小组负责人，2-3年成为办事处负责人，4-5年成为区域负责人。

(二) 公司95后占比75%，拒绝“经理”“主管”等层级称呼，没有人情世故，简单开放，价值导向。

(三) 公司业务模式设计对新人友好，业务的增长与新人的成长高度捆绑，尽全力辅助新人成长，提供导师带教，资源新人优先，困难团队一起攻克。

(四) 薪酬、能力增长可预期，每年调薪可达3-4次，能力、贡献与薪酬强相关。优秀者享受核心股权激励，作为创业合伙人，共享成果。

三、我们的招聘岗位

◆ 产品销售经理

(一) 你的工作：

1. 合作伙伴模块：与行业内资深合作伙伴（代理商）建立联系并协同合作，配合伙伴开展行业客户的需求洞察、商机挖掘、项目统筹，协调内外部资源，促成项目成交。
2. 客户模块：你将深入客户信息化建设，对话各行业信息化部门领导/技术专家，提供顾问式服务和灾备需求洞察、解决方案。

(二) 我们期望你是这样的：

1. 专业不限，理工科背景或市场营销、工商管理专业尤佳。
2. 喜欢简单职场氛围，认可价值导向。
3. 对自身有明确的定位和职业目标。
4. 期望在充满机遇与挑战的环境中，通过自身快速成长，获得能力、收入增长。

◆ 技术支持 (400)

(一) 你的工作：

1. 电话对接内外部产品技术问题，协助进行记录与解决；
2. 定期对客户提供巡检服务并出具报告；
3. 整理收集产品技术问题，及时向上反馈。

(二) 我们希望你是：

1. 计算机相关专业背景，熟悉TCP/IP，网络原理、主流操作系统（windows和linux）和数据库的基础操作技能；
2. 良好的沟通表达能力和服务意识，责任心强、承压能力强。

◆ 技术支持（能力中心）

（一）你的工作：

1. 公司所需技术支持岗位产品、技能、职场培训标准材料输出及赋能，客户常见F&Q文档输出；
2. 产品各功能的学习，开展最佳实践，功能参数、实操、测试用例的培训文档输出；
3. 渠道、生态合作伙伴赋能培训。

（二）我们需要这样的你：

1. 计算机相关专业背景，熟悉TCP/IP，网络原理、主流操作系统（windows和linux）和数据库的基础操作技能；
2. 良好的沟通表达能力和逻辑思维，责任心强、承压能力强。

◆ 外派技术支持工程师

（一）你的工作：

1. 负责公司产品项目的售前测试、售后实施；
2. 负责全国市场体系的自有技术支持团队的运营、建设和布局；
3. 区域渠道合作伙伴的产品技术支持能力的建设，打造公司的省、市两级渠道服务支持体系。

（二）我们需要这样的你：

1. 理工科专业背景，熟悉TCP/IP，网络原理、主流操作系统（windows和linux）和数据库的基础操作技能，会设置笔试环节考核专业基础；
2. 良好的沟通表达能力，责任心强、承压能力强。

销售&外派技术支持工作地点：北京，广州，江苏等省会城市

技术支持工作地：重庆

◆ 联系方式：

- 联系人：张馨予
- 联系电话：19825885432（微信同号）
- 接收简历邮箱：zhangxinyu@clerware.com（备注：学校+姓名+投递岗位名称）
- 公司总部地址：深圳市南山区科技中二路软件园二期 14 栋204
- 研发中心地址：重庆市渝中区长江一路地产大厦 1 号楼 15F

四、招聘流程：

- 线上或现场投递简历—简历筛选—笔试（销售岗位不需要）—面试—发 offer—三方签署—带薪岗前培训—正式工作

五、新人培训方案：

（一）师徒制：入职后，会安排专属师傅带你工作，制定每周学习计划，解决工作生活难题，助你快速通过考核。

- (二) 新员工培训：（2 周至 4 周）脱岗带薪岗前培训，让你全面了解公司和产品，夯实工作技能。
- (三) 进阶培训：丰富全面的线上线下培训，专业性和管理能力双线出发，迅速打造高级人才。

六、岗位福利

- (一) 带薪岗前培训。
- (二) 通讯费、交通费等因公费用报销、报道路费、返校路费报销；
- (三) 每月部门团建、月生日会；
- (四) 年度重庆年会，季度销售会议，机票往返+旅游；
- (五) 上下班不打卡，病假全额带薪，法定假日全休，过年超长假期（2 周）。
- (六) 每年多次调薪机会，每年 20+主管岗位虚位以待。

七、岗位薪酬：

岗位名称	转正薪酬	薪酬组成
产品销售经理	15 万+/年	固定薪酬 + 绩效薪酬 + 优秀者核心团队股权激励
技术支持工程师	10-13万/年	

想了解更多公司详情：欢迎关注公众号“科力锐科技”

