

# 河南华夏药材有限公司

## 简介及招聘信息

河南华夏药材有限公司位于禹州市产业集聚区医药健康产业园，占地 115 亩，总投资 10.9 亿元。是一家以中药材种植、中药饮片、大健康产品科研及生产为一体的现代化中医药企业。依托“标准化、自动化、信息化”的中药生产车间、中药科研试验中心和检验中心，可实现普通饮片、毒性饮片、精包装饮片、功能性食品等年产量 10000 吨的能力。同时拥有现代化物流仓库 16300 m<sup>2</sup>，中药材仓库 11000 m<sup>2</sup>，实现现代物流自动化仓储系统和第三方物流配送系统。

### 一、企业目前发展运营情况

公司近五年共实现总销售 109.03 亿元、缴纳各项税费 18205.31 万元，其中：2017 年实现总销售 11.22 亿元、纳税 1781.55 万元；2018 年实现总销售 19.53 亿元、纳税 2591.82 万元；2019 年实现总销售 22.28 亿元、纳税 2831.94 万元；2020 年实现营业销售近 26 亿，纳税 3000 余万元，其中中药饮片销售 1.5 亿元。2021 年实现营业销售近 30 亿，纳税 8000 余万元，同比去年增长率达到 15%，目前职工人数 890 人。

### 二、企业情况简介

#### 1、河南首批现代中药饮片生产及智能物流中心

目前，公司拥有现代化物流仓库 16300 m<sup>2</sup>，中药材仓库 11000 m<sup>2</sup>，实现现代中药材物流自动化仓储系统和第三方物流配送系统，年配送

能力 50 万件。目前公司向中国仓储与配送协会申报的禹州中药材物流基地项目已审批通过，正在签订相关合作协议。

生产板块：公司拥有标准化、自动化、信息化的中药材生产车间，年生产能力 10000 吨，实现普通饮片、毒性饮片、精包装饮片、功能性食品等产品生产全覆盖。

公司坚持中药饮片现代流通方向，强化终端渠道建设，销售网络遍布全国。尤其覆盖河南各级医疗机构，是河南省中药饮片业务的首选生产厂家。

## **2、搭建科研创新平台，推动产学研一体化发展**

华夏药材自成立以来，秉承“道地、遵古、溯源、传承”的经营理念，以“公司+农户”的模式，在全国多地建立了道地药材规范化种植基地：宁夏枸杞种植基地、云南文山三七种植基地、河南武陟四大怀药种植基地、新疆吉木萨尔红花种植基地、吉林长白山人参种植基地、河南禹州禹药种植基地、甘肃陇西当归、党参、黄芪种植基地等；同时与省内多所医药高校达成战略合作，成立中药饮片炮制技研究中心及毒性中药饮片研究和实训基地。

公司拥有一批高素质、知识全面、经验丰富的药学专业人才，专业技术力量雄厚，人才储备丰富，本科人员占公司总人数的 80%以上，中高端饮片生产、检验等技术人员超过 200 人。高素质、专业化的营销队伍活跃在各业务领域，为中药饮片市场开辟更为广阔的市场空间。

### 3、中医药人的责任与担当，振兴中药产业造福人类健康



公司凭借严谨细致的质量自律机制、严于律己的质量管理意识以及有口皆碑的产品质量，先后荣获“第十届中国禹州中药交易会突出贡献企业”、“河南省医药质量管理协会副会长单位”、“全国中药炮制技术传承基地建设成果交流会炮制技能大赛特殊贡献奖”、“福建省健康产业协会中医药分会颁发的副会长单位”、“河南省医药质量管理协会颁发的明星企业”等称号。

同时，华夏药材作为有责任的医药企业，积极履行社会责任，在今年新冠肺炎疫情期间，第一时间复工复产，主动承担防疫物资保障工作，并向一线防控部门捐赠防疫物资，为疫情防控贡献力量。通过本次疫情防控期间的优秀表现，被河南省工信厅和河南省发改委

列入疫情防控国家扶持支持企业名单，被河南省医药行业协会评为“全省医药行业抗疫突出贡献先进单位”。

公司倡导“责任、专业、合作、创新”的企业核心价值观，秉持与时俱进的中药材文化自信，以神圣的使命责任、科学的创新精神，凝聚全员，乘势而上，弘扬国之瑰宝，造福人类健康。

### 三、招聘岗位：

#### 1、行政经理

岗位职责：

- 1、制度管理：起草公司重要文件以及制度；
- 2、资产管理：监查公司办公用品、固定资产等行政物资的采买与发放；
- 3、活动组织：协助组织策划公司重大公关或庆典活动；
- 4、档案管理：监查公司资料归档、保存、管理情况；
- 5、车辆管理：规范公司用车，保障车队正常运营。

任职要求：

- 1、本科及以上学历，良好的沟通能力、文字书面能力及逻辑思维能力，有3年相关工作经验优先；
- 2、工作细致认真，责任心强，具有亲和力，应变能力及抗压能力强；
- 3、可熟练使用各种办公软件；
- 4、具有良好的职业道德和个人素养。
- 5、热爱行政管理工作、具备创新思维、具备服务意识、具备较强人际敏感度，善于沟通交流、具备较强的大局观及组织协调能力。

薪资待遇：5K-7K

## 2、销售经理

岗位职责：

- 1、市场调研管理：协助上级进行市场调研，搜集市场销售信息，编制市场调研分析；
- 2、客户分析管理：协助进行客户类型细分，挖掘潜在客户资源，建立客户资源分析体系；
- 3、业务拓展管理：根据分解的月度销售任务指标，进行业务开发及拓展、多渠道拓展业务，开发新客户；
- 4、合同管理：参与业务的洽谈、签订工作，检查合同的执行进度和落实情况；
- 5、客情管理：定期进行客户关系维护；
- 6、售后管理：跟踪客户售后服务要求和投诉解决情况，获取客户的意见反馈，及时转交相关部门。

任职要求：

- 1、中药学、药学、医学、市场营销专业，大专及以上学历，条件优秀可适当放宽；
- 2、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力。

薪资待遇：底薪+提成+销售奖励+开发奖励（5K-20K）

## 3、采购专员

岗位职责：

- 1、采购计划实施：根据月度原材料采购计划及市场行情进行采购，调整的采购品种及数量进行上报；
- 2、采购行情分析：协助编制市场行体分析表，协助搭建中药行情分析体系；
- 3、采购成本分析：掌握行情动态，发布行情信息，协助建立采购成本分析体系；
- 4、把控采购质量：建立账期式采购模式，源头控制采购质量；
- 5、掌控采购进度：合理安排各部门采购需求，确保供应及时性；
- 6、签订采购合同：负责与客户签订采购合同，配合建立采购合同信息台账。

任职要求：

- 1、中药学、药学、医学、市场营销专业，大专及以上学历，条件优秀可适当放宽；
- 2、熟练使用 office 等办公软件，沟通能力强。

薪资待遇：底薪+采购提成（5K-12K）

#### **4、招商运营专员**

岗位职责：

- 1、负责完成工作期间的项目招商任务指标及客户维护工作，为聚商平台项目总结提供市场信息；
- 2、负责具体招商项目的执行、推广、客户洽谈和签约工作，负责客户商务谈判，办理商户的各项手续；
- 3、定期向主管/经理汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总

结，提高工作计划性和有效性；

4、负责对客户的意见或信息的记录及回访工作，维持与老客户的良好关系，努力发展新客户。

5、积极参与公司会议，并提出招商一线中出现的各类问题和建议。

6、主动跟踪业务订单确认情况。

7、掌握订单生产进度，当出现异常时尽协助其他部门解决问题。

职位要求：

任职要求：

1、中药学、药学、医学、市场营销专业，大专及以上学历，条件优秀可适当放宽；

2、反应敏捷、表达能力强，具有较强的沟通能力及交际技巧，具有亲和力。

薪资待遇：底薪+提成+销售奖励+开发奖励（5K-20K）

**公司福利：提供社保五险、商业险、餐补、住宿、法定假日、带薪年假、节日福利、定期旅游、定期体检等。**