

【南京视客网络科技有限公司】2026 届“视动力”校园招聘简章

一、 关于我们

我们是一家扎根南京的领先电商集团，南京视客网络科技有限公司成立于 2008 年 7 月，是一家专业从事眼镜类商品销售的 B2C 电子商务公司。公司拥有的视客眼镜网 (www.sigo.cn) 是国内最早一批专业眼镜类电子商务网站。经 10 多年发展，已成长为中国知名、行业领先的专业电子商务公司，细分领域目前排名全国第一，约占电商市场份额的 16.4%，目前拥有员工约 1100 人。2021 年销售规模达 16.8 亿元，2022 年销售规模 20.8 亿元，2023 年销售额规模 25.8 亿元。

公司最近五年销售规模年复合增长 48%，先后获得“南京市瞪羚企业”、“江苏省电子商务示范企业”、“秦淮区优秀民营企业”、“江苏省级互联网平台经济重点企业”、“江苏省级现代服务业发展专项项目”等称号。

视客集团孵化的眼镜行业交易平台“眼镜圈”（镜界网络科技(南京)有限公司)也入选了 2022 年“南京市瞪羚企业”榜单。

我们坚信人才是公司最宝贵的财富，为此启动 2026 届“视动力”校招计划，旨在寻找最具潜力的你，共同成长，共创未来。

二、 招募对象

- 2026 届应届毕业生，包含本、硕等（毕业时间在 2025 年 9 月 - 2026 年 8 月之间）
- 本科及以上学历，专业不限（部分产品、用户、设计类岗位有相关专业背景更佳）
- 我们欢迎渴望快速成长，具备出色的学习能力和团队协作精神，具备强烈的目标感和成就导向的伙伴加入我们

三、 成长路径

纵向：

业务类：基础业务岗-核心业务岗-团队管理岗

支撑类：基础支撑岗-高阶支撑岗-团队管理岗

横向：业务岗↔支撑岗

【培养模式】

双导师带教+进阶定制培养+工作坊学习+总经理面对面

我们将为每一位“视动力”提供具备竞争力的薪酬待遇、完善的培养体系：包括不限于入职培训、岗位学习地图、导师带教（清晰的成长计划），结合实际岗位情况明确人才发展通道与晋升标准，给予每一位伙伴清晰的职业发展通道和多元化的员工关怀。

四、招聘岗位详情

岗位大类：市场营销类

我们是品牌故事的讲述者与用户情感的连接者，通过创意与内容塑造独一无二的品牌世界，建立最深的用户链接。同时，我们也是精明的增长专家，以数据驱动策略，用最优成本实现精准触达和高效转化。

招募人数：10-15 人

薪酬范围：年薪 10-20W

具体岗位及相关介绍：

- **新媒体推广：**负责在社交平台塑造品牌形象，通过创意内容与推广策略，吸引目标用户并提升品牌知名度。

关键词：多平台运营 (抖音、小红书、得物等)、达人资源合作、内容策划与创作、热点借势营销、品牌曝光与发声

- **内容运营：**深刻理解品牌定位，研究平台流量规则，通过文字、图片、视频等形式，输出优质的、有创意的、对用户有价值的内容，吸引更多目标人群，加深人群对品牌以及产品的认知。

关键词：内容创意策划、平台账号运营、视频/图文内容制作、用户需求洞察、热点内容趋势分析、数据分析与复盘

- **投放运营：**精准投放效果广告，通过数据分析持续优化策略，控制成本并最大化提升广告带来的销售回报。

关键词：效果广告投放 (如巨量千川、腾讯广告)、数据监控与分析、ROI (投资回报率) 优化、A/B 测试与素材分析、预算与成本控制

- **社群/用户运营：**构建基于场域下的人群的运营策略，提升用户粘性与忠诚度，促进用户持续复购与口碑传播，助力实现拉升用户生命周期价值。

关键词：社群搭建与维护、用户活动策划、会员体系运营、用户留存与复购

岗位大类：销售运营类

这里是生意现场的指挥官和业务增长的核心引擎。我们深入生意本质，通过精细化的数据分析和运营策略，直接对平台的 GMV（商品交易总额）和用户体验负责。你将驾驭海量数据，协同各方资源，优化从商品上架到消费者下单的全流程，是兼具商业头脑和极致执行力的“生意人”。

招募人数：10-15 人

薪酬范围：年薪 10-20W

具体岗位及相关介绍：

- **品牌运营：**结合品牌和平台需求，以商品为中心，通过价格、视觉、组合结构、赠品、库存维护等运营手段以及与品牌的策略对齐，完成品牌销售目标。

关键词：策略对齐（与品牌方协同）、商品运营、价格策略、视觉呈现（页面、素材优化）、促销策划（赠品、活动）、销售目标驱动

- **店铺运营：**深度了解平台运营规则与流量分配逻辑，在一定成本下，将负责店铺的销售额、净利润持续、高效做到最大化

关键词：平台规则精通、流量获取与分配、商品上下架、数据化运营、店铺整体规划、利润最大化

- **商品运营：**深度了解平台店铺运营相关规则与逻辑，在一定成本下，将负责渠道内部分商品线的销售额、净利润持续、高效做到最大化

关键词：商品生命周期管理、库存与周转控制、价格与利润监控、数据跟踪与分析、渠道运营策略

- **类目运营：**基于平台的运营目标，推动平台类目发展，优化交易体验，达成交易目标

关键词：类目规划与发展、平台运营策略、商家管理与赋能、交易体验优化、市场与竞品分析、数据复盘与洞察

- **区域运营：**依据公司战略规划，通过区域市场拓展、客户关系维护及销售策略执行，实现平台产品在眼镜行业 B 端市场的渗透率提升，确保年度销售目标达成，并为公司构建稳定的分销网络和客户资源池。

关键词：区域市场拓展、B 端客户开发与管理（客户关系维护）、销售策略落地、渠道体系建设（分销网络）、市场渗透率提升、战略目标执行

岗位大类：业务支撑类

这里是公司核心产品的诞生地和品质生命的守护者。我们是一切业务的源头，专注于将市场需求转化为备受用户喜爱的实物商品。从趋势洞察、设计开发到采购生产与质量把控，你需要用

专业的眼光和严谨的态度，确保我们交付的每一件产品都是品质与效益的完美结合，是支撑公司稳健发展的坚实基础。

招募人数：10-15 人

薪酬范围：年薪 8-15W

具体岗位及相关介绍：

- **消费者洞察：**通过对消费者人群特征、认知、行为习惯等的洞察和研究，解释消费行为，预测消费趋势，为产品开发、研发、品牌、营销和渠道发展策略提供支持，推动需求的落地解决，助力公司目标和长期战略的实现。

关键词：用户研究、数据分析与解读、人群画像勾勒、消费行为分析、市场趋势预测、策略支持

- **产品开发：**主导品牌隐形眼镜产品全生命周期开发，通过用户需求洞察、市场调研与跨部门协作，确保产品创新性、合规性及市场竞争力，最终支撑品牌销售目标达成及利润增长。

关键词：用户需求洞察、市场调研与分析、产品规划与立项、跨部门协作、合规性管理

花色设计师：通过创新性花色设计与品牌视觉调性、产品开发定位相融合，提升隐形眼镜产品的市场竞争力及品牌辨识度，驱动用户转化与销售增长，为多品牌矩阵提供差异化的花色设计视觉解决方案。

关键词：创新花色设计、品牌视觉表达、趋势研究与应用、市场差异化竞争力提升

- **品牌采购经理：**控制商品采购成本，提高资金利用率，降低库存风险，提高并优化供应链效率，降低销售机会损失率，合法合规经营、提供质优价廉的产品给消费者。

关键词：采购成本控制、供应链优化、库存风险管理、资金周转效率、供应商管理、合规与品控

- **体系助理：**协助建立、推行与优化公司的质量相关的标准化流程与制度，确保各项运营活动高效、合规地运转，为公司的稳健发展提供基础保障。

关键词：体系文件管理、流程维护与优化、内/外审协调、标准贯彻执行、跨部门沟通

岗位大类：职能支撑类

招募人数：4-6 人

薪酬范围：年薪 8-15W

这里是组织能力的建筑师和业务团队的战略伙伴。我们虽不直接面对市场，但通过“选、用、育、留”的专业工作，深度赋能业务发展，激发组织活力。你将参与到人才招聘、培训发展、企业文化等工作中，为公司的持续发展提供最核心的人才与组织保障，是懂业务、懂人性、懂管理的“幕后高手”。

具体岗位及相关介绍：

人事专员：负责员工生命周期的人事基础运营（SSC）与服务支持，并协同开展人才招聘与甄选的各项工作，旨在通过扎实的业务实践，为员工提供高效 HR 服务的同时，为组织精准引进优秀人才。

关键词：SSC 基础工作、员工全生命周期服务、人事流程优化、招聘与甄选、人才寻访、面试协调、入职跟进

四、简历投递方案

我们提供以下便捷的投递渠道，欢迎同学们踊跃申请！

1. 官方网申通道（首选渠道）

- **方式：**访问我们的官方校招网站【[视客招聘官网](#)】或扫描我司官网二维码：



- **流程：**点击“申请职位” -> 注册/登录账号 -> 填写在线简历 -> 选择心仪的**岗位大类**进行投递。
- **优点：**流程规范，能确保您的简历被 HR 第一时间看到和处理，并随时查询申请状态。

2. 邮箱投递（备用渠道）

- **方式：**将您的个人简历发送至官方校招邮箱：【hrxz@sigo.cn】。
- **邮件标题格式：**【2026 校招】 - 申请岗位大类 - 姓名 - 学校 - 专业 - 手机号

○ *示例：**【2026 校招】 - 市场营销类 - 张三 - 南京大学 - 市场营销 - 138xxxxxxxx***

- **邮件正文**：可撰写一封简短的求职信，表达你对该岗位的热情和优势。
- **附件**：请将简历以 **PDF 格式**附件发送，文件命名与邮件标题一致。

3. 内部推荐（绿色通道）

- **方式**：如果您有朋友或学长学姐在我司工作，可请他们进行内部推荐。
- **流程**：联系内推人 -> 内推人将内推简历同频人力资源部进行简历投递
- **优点**：优先筛选，直通面试环节，更快获得反馈。

4. 线下宣讲会/双选会现场投递

- **方式**：请及时关注我们的校招官方网站，我们将根据校招行程安排举办线下宣讲会 or 空中宣讲会。
- **流程**：携带**纸质版简历**至现场，与我们 HR 面对面交流，并现场投递简历。
- **优点**：直观了解公司，与面试官直接互动，留下深刻印象。

五、 招聘流程

网申/投递 -> 简历筛选 -> 初试（HR 面试） -> 复试（无领导小组/情景试题） -> 终试（业务面试） -> Offer 发放 -> 签订三方协议

网申截止日期：2026 年 06 月 30 日

欢迎未来的星辰大海，加入我们，一起闪耀！

【南京视客网络科技有限公司】人力资源部