



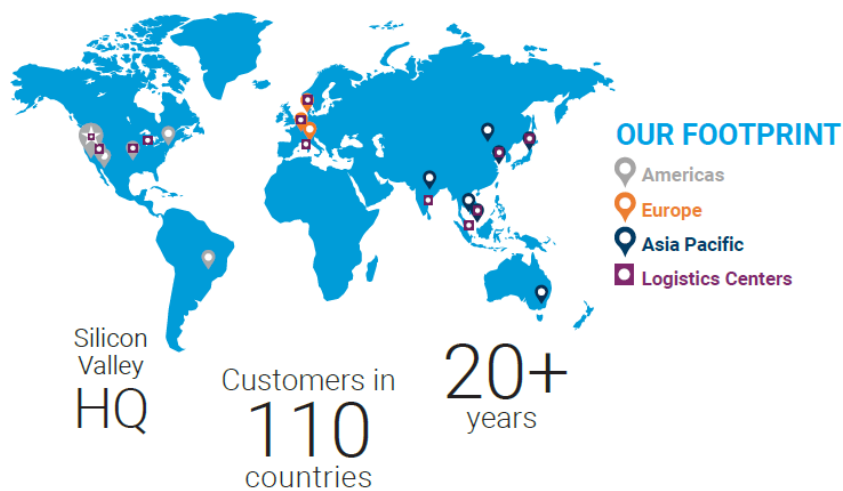
## 安捷伦科技中国 2024-2025 年校园招聘

### 安捷伦概览

- 2023 财年收入—68.3 亿美元
- 员工人数 - 约 18,000 人
- 客户分布 - 超过 100 个国家
- 制造及研发中心 - 美国、欧洲、亚太
- 股票交易 - 纽约证交所交易代码 (NYSE) : A

### 安捷伦在中国

- 1981 年进入中国
- 历史上首批在北京设立办事处的外资公司之一
- 一直致力于贡献中国经济，培养本土团队
- 在中国开发解决方案，解决全球性挑战



## 安捷伦“在中国、为中国”发展战略

安捷伦始终坚持“在中国，为中国”的发展战略。公司的发展始终与中国宏观战略发展方向高度一致。目前，中国市场已占安捷伦全球业务的百分之二十以上。

在中国，我们长期致力于培养本地人才，推动科技创新，传承多元化文化，并且助力“健康中国 2030”等国家战略。我们见证、助力了中国改革开放以来的成功，未来也将持续推动中国的科技创新和高质量发展。



### 在中国扎根

1981年进入中国历史上首批在北京设立办事处的外资公司之一



### 在中国发展

持续投资于人力和基础设施，以建立本地能力并更好地服务于我们的中国客户



### 在中国创新

在当地开发产品、解决方案、服务和商业模式，以满足当地客户的需求



### 与中国共成长

中国业务占安捷伦全球收入 20% 以上，具有与中国国家发展战略一致的强劲长期增长前景

## 企业文化

作为跨国公司，安捷伦员工拥有多元的文化和多样的个人优势。公司拥有一套持久的价值观作为其共同的纽带。安捷伦的价值观是公司员工在全球范围内做出每项决定和采取任何行动的基础。这些价值观对于使安捷伦为其员工打造出色工作场所至关重要。

在安捷伦，员工能够拥有丰富的职业体验，其中包括一整套健全可靠的薪酬福利计划，可以帮助员工创造幸福美满的人生。

安捷伦的企业文化以及流程和人员管理方面的卓越实践一直以来都受到外部机构的广泛认可。



## 我们的市场

我们为全世界 110 多个国家和地区的实验室提供仪器、服务、消耗品、应用与专业知识，以帮助客户获得他们所寻求的深入见解。安捷伦将其专业技术聚焦于六个关键领域：制药和生物制药、食品安全、化工和先进材料、环境分析和法医、诊断和临床以及学术和政府。

### 服务于六大主要市场的重要行业



制药和生物制药



食品安全



化工和先进材料



环境分析和法医



诊断和临床



学术和政府

### 致力于

推动科学进步

提供完整的集成式解决方案

助力客户成功

## 我们的薪酬福利

员工是安捷伦最宝贵的财富。作为一个真正的全球社区，我们为员工提供全面的发展及薪酬福利体系，成就每位员工的发展与梦想。



## 安捷伦“火炬计划”

安捷伦“火炬计划”（Torch Program）主要面向应届毕业生和毕业 24 个月以内的精英人才，是享誉整个分析实验室技术领域的校园招聘和培训项目。该项目具有完善的面试选拔体系和专业的培训机构。2005 年正式启动至今，“火炬计划”为安捷伦培养了数百名精英，他们已经成为安捷伦各业务部门的中坚力量。

## 招聘职位

工作地点：北京、上海、广州、南京、苏州、杭州、宁波、青岛、香港

### 整机销售工程师

职能：

- 1) 负责指定区域和客户的仪器（色谱、质谱、光谱）销售工作；
- 2) 主动了解客户需求，向现有或新客户合作伙伴推广和销售产品或解决方案，并向客户介绍新产品；
- 3) 保持客户满意度，与关键客户保持积极的长期关系；
- 4) 进行有效的客户管理，在现有客户和新客户中识别并培养潜在销售机会。

要求：

- 1) 硕士及以上学历，食品、环境、化学、制药、生物等相关专业；
- 2) 2023/2024/2025 届毕业生，熟练掌握质谱学科基础理论，有相关产品使用经验；
- 3) 出色的人际交往能力和沟通能力，团队合作能力强；
- 4) 有明确的自我提升意愿和目标，持续学习能力强。

### 消耗品销售工程师

职能：

- 1) 负责指定区域大客户的消耗品销售工作；
- 2) 主动了解客户需求，向现有或新客户合作伙伴推广和销售产品或解决方案，并向客户介绍新产品；
- 3) 保持客户满意度，与关键客户保持积极的长期关系；
- 4) 进行有效的客户管理，在现有客户和新客户中识别并培养潜在销售机会。

要求：

- 1) 硕士及以上学历，食品、环境、化学、制药、生物等相关专业；
- 2) 2023/2024/2025 届毕业生，熟练掌握质谱学科基础理论，有相关产品使用经验；
- 3) 出色的人际交往能力和沟通能力，团队合作能力强；
- 4) 有明确的自我提升意愿和目标，持续学习能力强。

## 服务产品销售工程师

职能：

- 1) 负责指定区域大客户的服务产品销售工作；
- 2) 主动了解客户需求，向现有或新客户合作伙伴推广和销售产品或解决方案，并向客户介绍新产品；
- 3) 保持客户满意度，与关键客户保持积极的长期关系；
- 4) 进行有效的客户管理，在现有客户和新客户中识别并培养潜在销售机会。

要求：

- 1) 硕士及以上学历，食品、环境、化学、制药、生物等相关专业；
- 2) 2023/2024/2025 届毕业生，熟练掌握质谱学科基础理论，有相关产品使用经验；
- 3) 出色的人际交往能力和沟通能力，团队合作能力强；
- 4) 有明确的自我提升意愿和目标，持续学习能力强。

## 简历投递方式



安捷伦招聘官网：[agilent.com/go/careers](https://www.agilent.com/go/careers)

合作网站：51job 前程无忧网/猎聘网

安捷伦科技中国官方微信号—人才招聘板块或扫描上方二维码进行投递



投递邮箱: [staffing.china@agilent.com](mailto:staffing.china@agilent.com)

招聘对象: 2025 年应届毕业生及毕业 24 个月内的在岗精英



更多宣讲会行程安排及职位详情, 请关注安捷伦科技官方招聘网站和安捷伦科技中国官方微信号