

上海人才市场：外贸人才三类人员紧俏 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/28/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_8A\\_E6\\_B5\\_B7\\_E4\\_BA\\_BA\\_E6\\_c27\\_28892.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/28/2021_2022__E4_B8_8A_E6_B5_B7_E4_BA_BA_E6_c27_28892.htm) 上周末，在虹口足球场分别举行了"外贸"和"市场、营销、企划、管理人才"专场招聘会。现场可以看到，外贸和营销策划人才目前都成为人才市场上紧缺的热点，需求旺盛。人才素质要求提升 笔者在招聘现场了解到，目前市场上对外贸人才的要求越来越高。首先表现在，对传统外贸岗位从业技能的要求提升：不仅要能掌握最新的专业知识，有一定年限的实务操作经验，同时须持有国家颁发的资格证书。目前在外贸人才需求榜上名列第一至第六位的跟单员、外销员、单证员、报关员、国际货代业务员和报检员等，都要求持有国家通用的资证上岗工作。这几个职位对学历要求并不高，一般大专、本科学历即可，有些职位只要求高中、中专学历以上，就业资格证书是最重要的岗位“敲门砖”；懂得国内外贸易法规和操作惯例，从业经验丰富，是获得高新的关键。比如，目前具有单证员证书者非常少，有证书者月薪一般可达5000元。而国际贸易单证操作技能是每个从事外贸业务工作者必备的基本功，大学生进入外贸、外资企业从事外贸工作，一般都从单证操作员做起。因此，如果大学毕业生求职前考得单证员证书，第一份工作的收入就比一般白领要高得多。外贸人才跳槽率高 某国际船务货运公司的招聘负责人齐女士介绍说：“外贸行业是个认人的行业，一些外国客户只认某些信誉好的公司，甚至公司内某个信誉好的个人，与熟客打交道，才能降低风险，而如果一个外贸人员跳槽的话，也肯定会带走许多客户。

”她告诉笔者，外贸流通领域的竞争性强，所具有的核心资产如人才、客户资源都不容易控制。现在的外贸活动很大程度上是“个人贸易”，一个熟悉外贸的人撑起一个外贸公司没问题。所以，外贸企业遭遇“人才危机”是不可避免的。业内专家分析，外贸公司今后发展的趋势可能更像现在的律师事务所的发展模式，几个有客户资源的外贸业务员合伙组建外贸公司，风险共担，收益按业务量分成。三类人员紧缺从实务操作层面的人员到中高层管理人员，国内外贸人才的紧缺状况都十分明显。据了解，出口营销管理人才、外贸经理、涉外律师、商务谈判、跟单员、外贸业务员等都比较紧缺。

-出口营销管理人才 国内企业，特别是新加入外贸行列的企业需要有丰富经验的出口营销管理人才，对海外市场进行深入研究，为公司及产品选择有潜力的目标市场，制订有效的出口营销整体策略并贯彻实施。还要负责建立和巩固与国际买家的关系、提高投资回报率等。“眼下国内外贸企业中高层管理者对海外市场的了解和研究还不够，企业较难在国际竞争中找到合适的市场定位，缺乏有效的公司及产品品牌管理策略。”

-国际商务谈判人才 国际贸易的成交金额动辄数百万美元，优秀的国际商务谈判师对外贸企业来说是不可或缺的。他们承担着巨大的责任和风险。猎头市场常对有执业证书和实践经验的国际商务谈判人才开出高价，但找到合适的人选很难。

-外贸经理 各类出口企业和外贸公司对中层业务、管理人员需求量较大，尤其是外贸经理。外贸经理需要有丰富项目运作经验和客户资源，能够独立承担外贸业务，统筹各个业务环节，协调多方关系。那些在业内积累了几年操作经验和人脉关系的外贸经理，往往是各个公司的业

务骨干，也是业内“挖角”的对象。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](http://www.100test.com)