



# 宁波德曼压缩机有限公司

## 一、公司概况



宁波德曼压缩机有限公司，始于1998年，以“为天更蓝、为客户感动、为共同幸福”为使命，26年深耕空压机节能领域，专注安全节能空压机的研发、制造、销售与服务，至今已服务超50000台机器。

德曼2004年开创国内第一台变频空压机，2008年发明了“智能变频空压机矢量控制系统”，2010年起先后起草了变频空压机领域的三大行业标准。2015年开始运用物联网、大数据、云计算、智能控制、5G+AR等技术，自主研发了“德曼智慧节能数字化平台”。2017年起每一台空压机均标配了“德曼云”远程智慧管控系统，并打破行业常规，开创空压机整机十年质保，在机组十年生命周期内让客户安心使用，没有后顾之忧。2022年起打造了多个行业首家一级能效智慧空压站，最高节能超行业一级能效空压站标准12.24%。2023年被中国通用机械工业协会评为“压缩空气系统节能突出贡献单位”，是中国唯一一家获此殊荣的民营企业，跻身行业前三，排在前面的是瑞典阿特拉斯和美国英格索兰。

德曼27年来步履铿锵、满载荣光，获得多个国家级高含金量的荣誉，入选节能中国示范品牌，国家专精特新重点“小巨人”企业、工信部五星级“绿色工厂”、工信部“服务制造示范项目”、工信部“新一代信息技术与制造融合发展示范企业”等。



## 二、招聘岗位

直销工程师：

岗位	任职要求	招聘人数	工作内容	薪酬
直销销售 (陌拜开发、挖掘制造企业痛点并解决)	1.性格外向 2. 熟练办公软件 3. 喜欢销售有驾照 4. 有吃苦耐劳的精神具备团队合作能力	5	1.挖掘空压机需求：前往各企业上门陌拜，挖掘空压机技术改造需求的信息或新购需求的信息； 2.关键决策人链接：一般寻找该企业管理采购设备的人员，跟其沟通交流； 3.价值方案的制定：客户有技术改造的空间范围或新购需求的情况下，通过公司设定的方案模板，为该客户量身定制节能省电的PPT或word价值方案； 4.合作模式方案确认/商务谈判/投标/签订合同 5.现场对接：对接公司的安装人员，对接客户现场项目进展，直到安装完成； 6.用户价值呈现报告书：成单后，通过客户的机器实际使用情况来制定节能价值的报告书（相当于实际节能效果的验收）； 7.回款：负责将尾款回收闭环	14-15K

陌拜跑单补贴	陌拜跑单基本工作量预算	给予的福利
<p>凡有明确意向，每颗星均补20元/项主要是以下：</p> <p>★ 免费租机：免费给客户节能空压机，拿节能值抵租金；</p> <p>★ 解除水分：用德曼5DV高效节能冷干机，有液态水包退；</p> <p>★ 改善服务：用德曼的体贴服务给客户的老机做维护保养；</p> <p>★ 改善管道：为客户的整厂管道做改善，做到安全、规范、通畅、美观；</p> <p>★ 改善气动元件：帮助客户改善气动元件，杜绝跑冒滴漏；</p> <p>★ 免费为客户提供高效用气的《解决方案》，主要根据客户的生产用气状况对现有压力、气量、气质的不足进行改善，帮助客户的生产品质与效率得到显著提升。</p> <p>若无明确意向，补贴10元/家（以提交符合要求的单据为准）</p>	<p>①月跑单量：最少10家/天，最少按26天计，最低可获：10家/天*26天*10元/单=2600元；</p> <p>②月争取50家2星及以上客户，跑单可另获： (20*2-10) *50=1500元；</p> <p>③月争取5家成交，按5万元/套计，月成交额5*5=25万，最低可获提成：25万*3%=7500元；</p> <p>④底薪：业绩5万以内给2500元，业绩5-10万给3000元，业绩大于10万给3500元；</p> <p>以上合计月收入： ①+②+③+④=14100-15100元</p>	<p>1、可提供买车首付（无息借款）；</p> <p>2、免费食宿、差旅补助；</p> <p>3、五险一金；</p> <p>4、可选喜欢的师傅带教；</p> <p>5、团队氛围正知、正念、正能量；</p> <p>6、晋升通道明确（从士兵到将军一路畅通）；</p> <p>7、节日福利；</p> <p>8、免费体检；</p> <p>9、生日福利；</p> <p>10、业绩优秀者每月均有机会荣登舞台授予各类奖项</p>

渠道开发工程师：

岗位	任职要求	招聘人数	工作内容	薪酬
渠道销售 (开发国内市场经销商并赋能)	1.性格外向 2. 熟练办公软件 3. 喜欢销售，逻辑思维清晰 4. 有吃苦耐劳的精神具备团队合作能力	6	1、在经销团队带领下，负责渠道商开发、建设和业务推广工作，制订销售计划并组织实施； 2、负责经销商档案管理并存档，经销商、终端客户诉求反馈； 3、将公司宣传资料、新品发布信息及时推送给经销商； 4、快速跟进经销商反馈的问题，对经销商进行基础的产品知识培训 5、收集市场信息，了解和分析市场动态，并及时向上级汇报； 6、拓展代理商，开发新渠道，协助渠道经销商一起开拓客户需求 7、管理维护客户关系以及客户间的长期战略合作计划。	7-12k

跑经销商信息量考核		给予的福利
★ 信息量：≥50家/月经销商信息量； ★ 样机摆放量：大于≥5家/月； ★ 销售额：≥25万/月；	月收入=底薪2500元至10000元+考核工资 2500元+提成1%左右 考核3项中只需要达成一项即可	1、免费食宿、差旅补助； 2、五险一金； 3、可选喜欢的师傅带教； 4、团队氛围正知、正念、正能量； 5、晋升通道明确（从士兵到将军一路畅通）； 6、节日福利； 7、免费体检； 8、生日福利； 9、业绩优秀者每月均有机会荣登舞台授予各类奖项。

### 三、福利待遇

1. 销售岗可提供买车首付（无息借款）；
2. 三餐免费、提供宿舍（2 人间） 差旅补助
2. 缴纳五险一金、节假日福利
3. 积分礼品兑换、生日福利
4. 改善创新奖励、年终奖、销售超额奖
5. 晋升通道明确（从士兵到将军一路畅通）

### 五、公司环境



# 住宿环境



## 六、企业文化



团队氛围

在“双碳”时代，我们为天更蓝、为水更清、为空气有点甜做贡献！在实现财富自由、在亲戚朋友面前出人头地、让家人过上幸福生活的同时，获得客户的尊重和社会的荣誉，并且能够可持续经营，成为一生有成就感的人！

如果你是一位有理想、有抱负的有志青年，我们欢迎你加入德曼团队，只要有创业的精神，追求自己的价值和梦想，德曼公司就是你理想的平台，帮助你实现更高的物质与精神两方面的幸福！



## 七、公司地址及联系方式

浙江省慈溪市匡堰镇越慈路 188 号，联系人：梁林 19560282202（微信同号）



德曼梁林 19560282202

