



医疗器械行业人才 供需洞察报告

深度解析医疗器械行业的人才需求与供给现状

同道猎聘集团

2025年2月



中国医疗器械行业蓬勃发展 创新驱动



1

医疗器械行业发展概况



2

医疗器械行业人才需求分析

目录



3

医疗器械行业人才供给特点



4

行业热招岗位招聘趋势：销售营
销类、研发技术类



5

精准高效抢占人才先机策略分享

1、医疗器械行业发展概况

行业规模、发展趋势及对人才的需求背景

行业规模与增长趋势

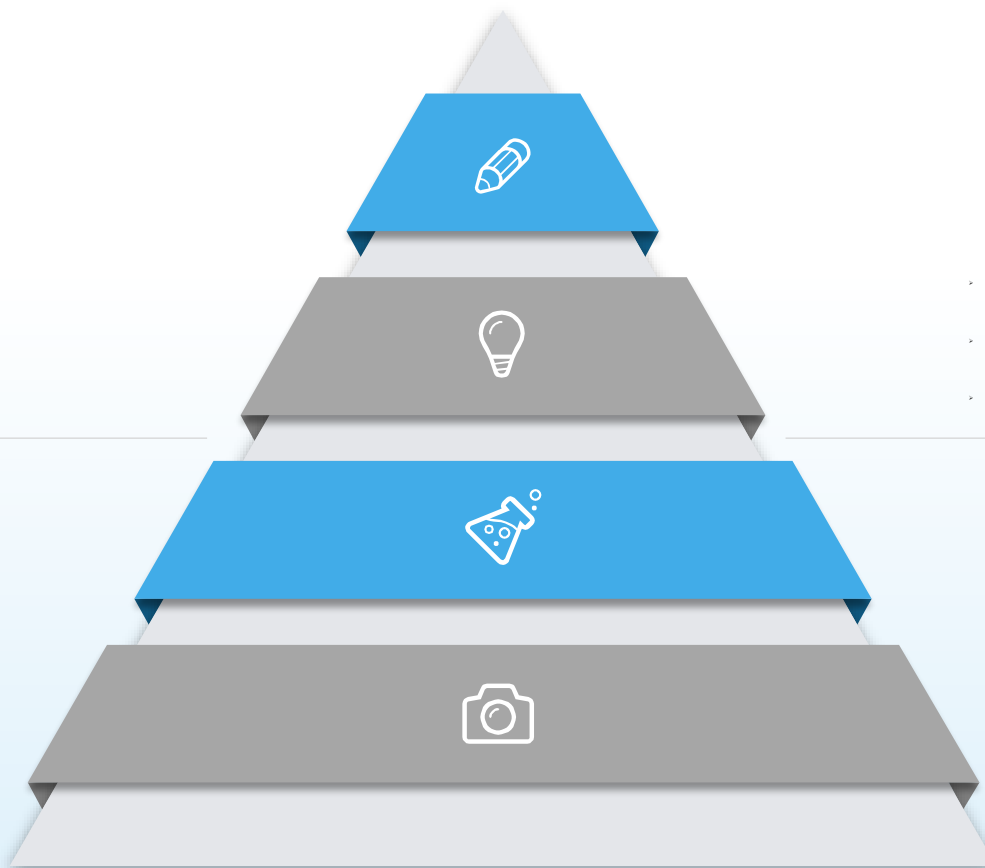
近年来医疗器械行业的市场规模及其增长情况

市场规模分析

2024年中国医疗器械行业市场规模将超过10900亿元 医疗设备占比超过60%

区域市场差异

生产企业分布不均，东部沿海地区集中，中西部地区企业相对较少。广东省医疗器械生产企业数量最多，其次江苏省。河南、江西省医疗器械生产企业数量位居全国前列。



增长驱动因素

- 政策支持，《“十四五”医疗装备产业发展规划》明确方向和引导企业加大研发投入；
- 人口结构变化：中国老龄化老年人口比例增加对医疗保健和相关设备需求持续增长；
- 技术升级：是在医学、材料学以及信息技术赋能方面的进步，将推动医疗器械的研发、生产和流通全流程向数字化、智能化、精确化方向发展

未来增长预测

据高端医械院数据中心统计，2019-2024年年均复合增长率CAGR约为9.57%。中国作为全球最大的医疗器械市场之一，2025年中国医疗器械市场规模将达到18750亿。

备注：医疗器械，是指直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品，包括所需要的计算机软件；其效用主要通过物理等方式获得，不是通过药理学、免疫学或者代谢的方式获得，或者虽然有这些方式参与但是只起辅助作用。

虽数量增速明显，但规模小、大企业少

据高端医械院数据中心统计，截至2024年12月，全国境内医疗器械经营企业达1527403家，较2023年底（1413740家）增长8.1%。

从全国各省的医疗器械经营企业数量看，2024年广东省以193119家高居榜首，全国占比12.64%，山东省以132017家排名第二，占比8.64%；四川省以100972家排第三位，占比6.61%。其后全国排名前十的省份分别是河南省、江苏省、浙江省、河北省、辽宁省、安徽省、江西省。

我国医疗器械产业正处于快速发展期，面对“大而不强”的现状，需进一步加强创新能力和国产化进程，以实现产业的高质量发展和国际竞争力的提升。

数据来源：医疗器械经销商联盟、高端医械院数据中心

全国31省份经营企业数量		
省份	经营企业数量	全国占比
广东省	193119	12.64%
山东省	132017	8.64%
四川省	100972	6.61%
河南省	93742	6.14%
江苏省	88929	5.82%
浙江省	70430	4.61%
河北省	66817	4.37%
辽宁省	55042	3.60%
安徽省	55005	3.60%
江西省	48826	3.20%
上海市	48288	3.16%
广西壮族自治区	48143	3.15%
北京市	48082	3.15%
湖北省	47923	3.14%
湖南省	47485	3.11%
陕西省	41804	2.74%
黑龙江省	37998	2.49%
云南省	36385	2.38%
重庆市	34345	2.25%
贵州省	33550	2.20%
吉林省	33319	2.18%
福建省	31193	2.04%
山西省	29763	1.95%
内蒙古自治区	28498	1.87%
新疆维吾尔自治区	20308	1.33%
甘肃省	20009	1.31%
天津市	14766	0.97%
海南省	10526	0.69%
宁夏回族自治区	5567	0.36%
青海省	2962	0.19%
西藏自治区	1590	0.10%

技术创新推动行业发展

新技术、新产品对行业发展的促进作用



新技术的引入

近年来医疗器械行业引入的新技术，如人工智能、大数据和物联网等，如何提升医疗设备的性能和效率，推动行业的快速发展。



产品创新趋势

当前医疗器械产品的创新趋势，包括便携式设备、远程监控系统等，以及这些创新如何满足市场需求并改善患者护理质量。



技术融合的影响

不同技术在医疗器械中的融合应用，例如AI与影像诊断结合，探讨这种融合对提高诊断准确性和治疗效果的关键作用。



创新带来的挑战

技术创新给医疗器械行业带来的挑战，如法规遵从、数据安全等问题，以及企业如何应对这些挑战以确保可持续发展。



行业发展的推动力

技术创新对医疗器械行业发展的重要推动力，分析其如何促进产业升级，增强国际竞争力，并为未来发展方向提供指导。



市场需求的响应

技术创新支持快速响应市场变化和需求，通过定制化解决方案和服务模式创新，满足医疗机构和患者的多样化需求。

政策环境对行业的影响

国家政策法规对医疗器械行业发展的支持和规范

政策支持措施

国家出台多项政策，如医疗器械注册人制度、创新医疗器械特别审批程序等，旨在加速产品上市，鼓励企业加大研发投入，推动行业创新发展。

行业规范标准

政府通过制定严格的法规和标准，确保医疗器械的安全性和有效性，涵盖从研发到生产的各个环节，为行业的健康发展提供保障。

监管体系完善

完善的监管体系确保市场秩序，包括加强监督检查、严格市场准入、打击假冒伪劣产品等措施，促进公平竞争和行业自律。

财税优惠政策

政府推出财税优惠政策，如减免税收、提供财政补贴等，减轻企业负担，增强企业竞争力，助力中小微企业发展壮大。

国际合作与交流

鼓励国际合作与交流，参与国际标准制定，引进国外先进技术和管理经验，提升国内医疗器械行业的整体水平和国际影响力。

行业人才需求的宏观背景

行业快速发展背景下的人才需求特点

行业增长趋势

医疗器械行业的快速发展带动了对专业人才的强劲需求。随着技术进步和市场需求增加，行业规模不断扩大，促使企业加大人才招聘力度，以满足业务扩展的需求。

政策支持影响

国家政策的支持为医疗器械行业提供了良好的发展环境。相关政策鼓励创新和技术升级，推动企业引进高端人才，进一步提升了行业对高素质人才的需求。

技术创新驱动

技术创新是行业发展的重要驱动力，新技术的应用催生了更多的人才需求。例如，人工智能、大数据等新兴技术在医疗器械领域的应用，需要具备跨学科背景的专业人才。

市场竞争加剧

随着市场竞争的加剧，企业对人才的竞争也日益激烈。为了保持竞争优势，企业不仅需要吸引更多优秀人才，还需要通过培训和激励机制提升现有员工的能力。

人才结构变化

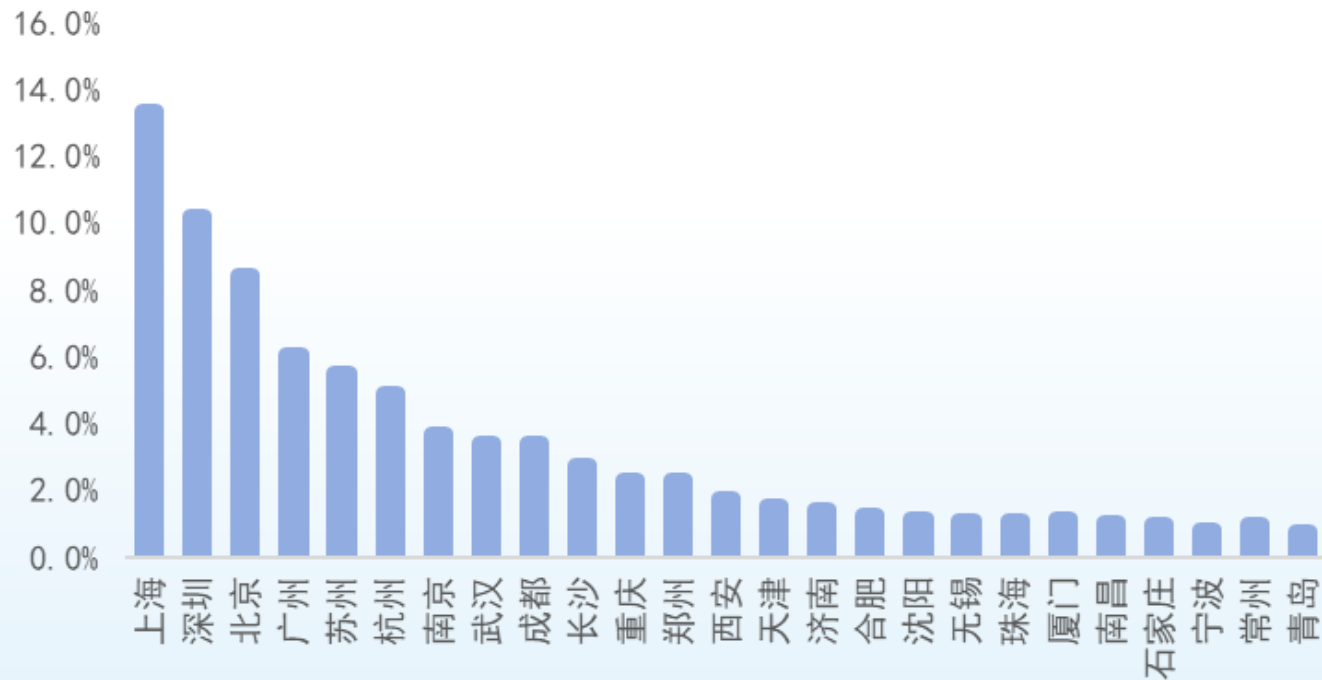
行业快速发展的背景下，人才结构逐渐发生变化。除了传统的医学和工程技术人才外，市场对复合型人才的需求不断增加，如兼具管理和技术能力的综合性人才。

2、医疗器械行业人才需求分析

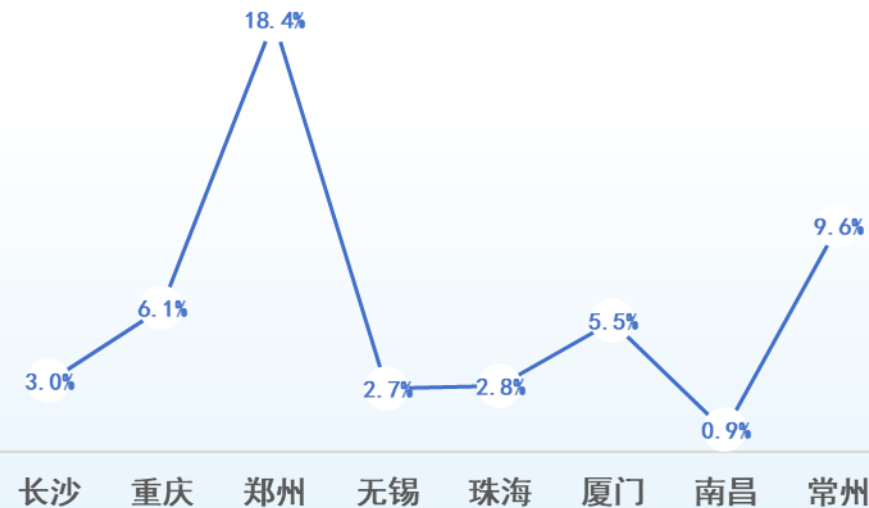
探讨各类岗位的具体需求及技能要求

高质量发展促进医疗器械行业同样随之“升级”，招聘需求新一线城市增幅明显

2024年发布职位量占比TOP25城市



其中发布职位增幅突出的城市

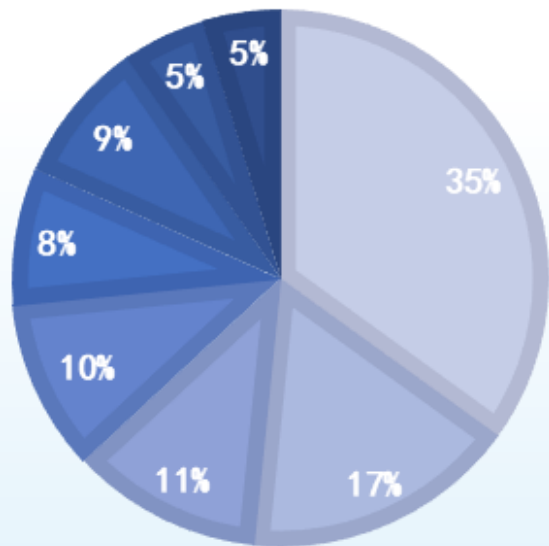


除本身本地医疗器械行业的储备优势，上海、深圳、北京、广州、苏州、杭州等医疗器械岗位招聘需求相对全国数量占比高。但一些新一线城市，尤其本身医疗器械及制造业基础坚实，随本地老龄人口逐年增加市场需求力也势必增加，例如人口大城的长沙、重庆、郑州。此外也与本地政策分离不开，以增幅接近20%的郑州为例，河南省加快制造业“六新”突破实施方案中提到，要前瞻布局新基建、聚力攻克新技术、大力发展新材料、积极打造新装备等，其中也涉及到新装备（医疗器械装备在此范畴内）的规模提升。

行业市场活跃，中小规模、私营/民营性质企业提供重要发展动力

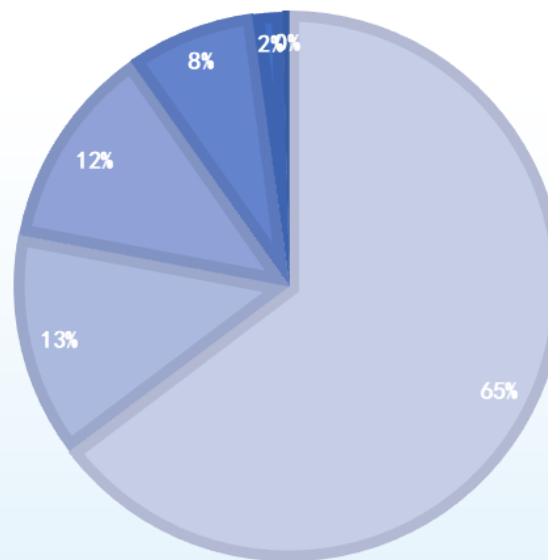
不同规模企业招聘需求分布

- 100-499人
- 50-99人
- 500-999人
- 1-49人
- 1000-2000人
- 2000-5000人
- 5000-10000人
- 10000人以上



不同性质企业招聘需求分布

- 私营/民营企业
- 国内上市公司
- 国有企业
- 外商独资/外企办事处
- 中外合营(合资/合作)
- 事业单位



小规模、私营民营企业数量多且招聘需求量大，反映出我国医疗器械行业市场活跃，中小企业是行业重要发展动力。同时也反映出市场竞争激烈，对人才的需求旺盛。

中小规模企业招聘需求占比35%，也体现由于规模较小，但更加注重人才的引进和培养，以提升企业的核心竞争力。在市场化竞争中积极与大型企业竞争，抢占人才高地。

除渠道、销售类岗位，生产研发、注册和质监类人才需求量大

岗位	占比
器械销售代表	24.5%
器械销售管理	9.5%
销售经理/主管	7.6%
区域销售经理/主管	6.0%
器械市场推广	5.0%
器械研发工程师	4.9%
销售代表	4.4%
器械生产/质量管理	3.8%
器械注册	3.1%
工艺/制程工程师(PE)	3.1%
医药代表	2.6%
器械售后/维修	2.0%
硬件工程师	2.1%
会计	2.0%
市场经理/主管	1.9%
嵌入式软件开发	1.7%
产品经理	1.8%
质量管理总监/经理/主管	1.9%
售后技术支持	1.8%
器械研发管理	1.7%
试剂/IVD研发	1.4%
机械工程师	1.7%
质量检测员/测试员	1.8%
机械结构工程师	1.6%
海外销售	1.9%

从24年发布岗位细分职能看，TOP25的岗位渠道销售类岗位整体占比57.1%，生产研发、注册及质检类整体占比接近30%，仅三分之一。

其中海外销售的岗位数量24年较23年同比增幅24.6%。

岗位	占比
器械研发工程师	15.3%
器械生产/质量管理	11.8%
器械注册	9.7%
工艺/制程工程师(PE)	9.5%
硬件工程师	6.4%
嵌入式软件开发	5.3%
质量管理总监/经理/主管	5.7%
器械研发管理	5.3%
试剂/IVD研发	4.4%
机械工程师	5.2%
质量检测员/测试员	5.6%
机械结构工程师	5.0%
生物制药/工程	3.8%
C++	3.3%
算法工程师	3.7%

从技术研发、质检几类细分职能看，器械工程师、工艺工程师、硬件开发工程师、试剂研发、软件及大数据领域C++、算法工程师岗位需求量大。

备注：由于细分岗位类别众多，为更为清晰对比分析，上述占比值均是与所分析群组聚合加权综合值对比计算得出，例如器械销售代表占比=器械销售代表数值/TOP25类岗位数总和数。

中国医疗器械行业企业紧随技术革新的脚步，以构建更强的技术和品质竞争力奔向海外市场

技术创新

新材料、新工艺的应用使得医疗器械的性能和质量得到显著提升，例如生物材料、纳米技术等。同时，大数据、人工智能、云计算等技术不断发展，也才不断促进医疗器械行业向智能化、数字化、网络化转型。智能医疗器械如智能诊断系统、远程医疗平台的不断涌现，为医疗服务的提供带来革命性的变化。

向内：技术创新

向外：拓展全球

竞技海外

中国医疗器械企业在技术研发、产品质量、售后服务等方面不断提升，使得中国医疗器械在全球市场上的竞争力日益增强。这为中国医疗器械企业赢得了更多的海外订单，进而促进了海外销售岗位的增加。

随着全球医疗水平的提高和医疗需求的增加，海外市场对中国医疗器械的需求也在不断增长。特别是在一些新兴市场，如中东、巴西等地，中国医疗器械的出口增长尤为迅速，这直接带动了海外销售岗位的增加。

数智技术加持下技术研发岗位对人才竞争更为激励

岗位	TSI	薪资（单位：万）			
		平均	25分位	50分位	75分位
硬件工程师	2.6	24.77	18.14	24.09	30.78
算法工程师	2.4	31.87	23.83	31.45	39.98
海外销售	2.1	22.54	14.94	20.40	27.76
器械销售代表	2.0	14.26	10.53	13.09	16.73
嵌入式软件开发	2.0	25.00	18.52	23.87	30.55
体系工程师	1.8	14.81	10.46	13.63	17.41
器械注册	1.6	19.43	12.55	17.13	24.40
C++	1.5	26.80	19.39	25.83	31.59
器械研发工程师	1.5	22.69	14.62	20.88	29.05
器械销售管理	1.5	20.52	12.90	17.18	24.80
机械结构工程师	1.4	20.72	14.40	18.57	25.08
器械生产/质量管理	1.4	15.01	9.01	12.85	18.71
工艺/制程工程师(PE)	1.3	16.77	12.09	15.61	20.31
器械研发管理	1.3	33.99	22.41	30.92	41.41
器械市场推广	1.2	18.81	12.27	16.49	23.32

《中国统计年鉴2024》显示，2023年卫生和社会工作业非私营单位就业人员平均工资为14.38万元，较2022年的13.52万元增长6.36%。

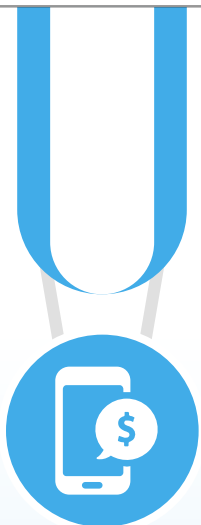
结合智能化的研发岗位（例如硬件工程师、算法工程师、嵌入式开发工程师）TSI紧缺指数上超过2.0以上，平均薪酬更是达到25万。

其次是行业一直以来重点关注的岗位，例如器械注册，器械研发以及器械销售类，紧缺指数TSI都超过1.2。海外销售平均薪资超过20万，紧缺指数2.1。

备注：人才紧缺指数TSI反映的是劳动力市场中人才紧缺的程度（Talent Shortage Index），TSI>1,表示人才供不应求；TSI<1,表示人才供大于求。如果TSI呈上升趋势，表示人才越来越抢手，找工作相对容易。

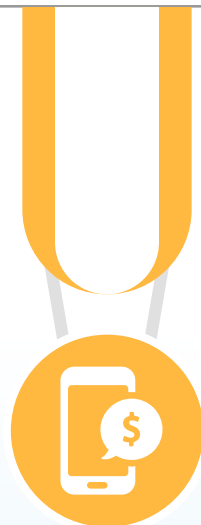
研发类人才需求

医疗器械研发工程师的专业技能与创新能力要求



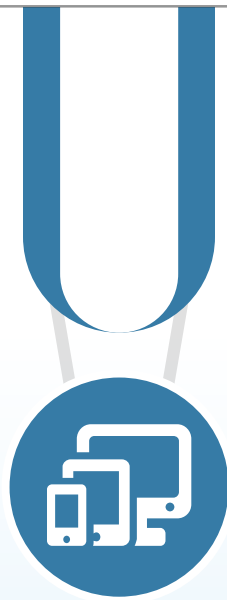
研发工程师技能要求

医疗器械研发工程师需要掌握多学科知识，包括机械、电子、软件等领域的专业技能。具备这些技能才能设计出高效且安全的医疗器械产品，满足临床需求。



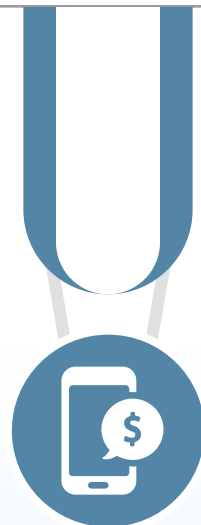
创新能力的重要性

在快速发展的医疗器械行业中，创新能力是研发工程师的核心竞争力。他们需不断探索新技术，改进现有产品，以应对日益复杂的医疗挑战并推动行业进步。



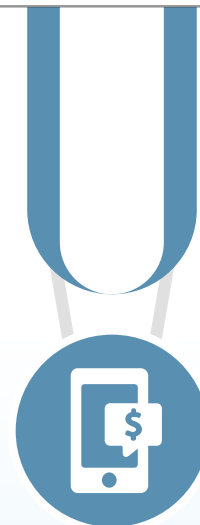
行业标准与法规理解

研发工程师必须熟悉国内外医疗器械行业的标准和法规，确保产品符合相关要求。这不仅保障了产品的安全性，也提高了市场准入的成功率。



团队协作与沟通能力

研发工作往往涉及跨部门合作，良好的团队协作和沟通能力至关重要。研发工程师需与其他专业人员紧密配合，共同解决复杂问题，确保项目顺利推进。



持续学习与发展

医疗器械技术日新月异，研发工程师需保持持续学习的态度，跟踪最新科研成果和技术趋势。通过不断更新知识体系，提升自身专业水平，为行业发展贡献力量。

生产制造类人才需求

生产工艺工程师职责 技术工人技能要求

生产工艺工程师在医疗器械生产中起着关键作用，负责优化生产工艺流程，确保产品质量和生产效率。他们需要具备机械设计、材料科学和自动化控制等多方面知识。

技术工人需掌握医疗器械生产的具体操作技能，包括设备操作、质量检测和维护保养等。熟练的技术工人是保证生产线顺利运行的基础，对提高产品合格率至关重要。

生产环节中的协作

生产工艺工程师和技术工人之间的紧密协作是生产顺利进行的保障。工程师制定工艺方案，技术工人执行并反馈问题，双方共同解决生产中的技术难题。

技能培训与提升

为满足不断变化的生产需求，企业需定期为生产工艺工程师和技术工人提供专业技能培训，提升其技术水平和创新能力，以适应新技术和新设备的应用。

人才供需现状分析

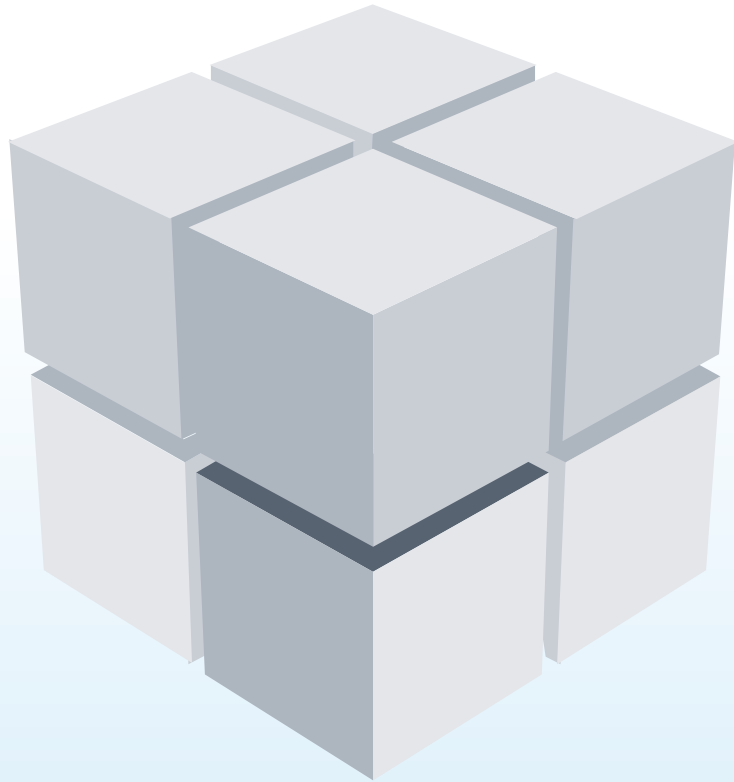
当前医疗器械行业对生产工艺工程师和技术工人的需求旺盛，但供给相对不足。尤其是具有丰富经验和高技能水平的专业人才更为稀缺，亟需加强人才培养和引进力度。



生产工艺工程师和技术工人在生产环节中的角色与技能要求

质量管理类人才需求

质量体系工程师确保产品质量的关键职责与能力要求



质量体系概述

介绍质量管理体系在医疗器械行业中的重要性，阐述其如何确保产品质量符合法规要求，保障患者安全。质量体系工程师在此过程中扮演着至关重要的角色。



关键职责解析

深入分析质量体系工程师的主要职责，包括制定和维护质量标准、监督生产流程、进行内部审核等，确保每个环节都符合严格的质量控制要求。



必备能力要求

探讨质量体系工程师所需的专业技能和素质，如熟悉ISO标准、具备风险评估能力、掌握统计分析工具等，这些能力是确保产品高质量的关键因素。



法规与合规性

解释质量体系工程师在确保企业遵守国内外医疗器械法规方面的作用，探讨如何通过有效的质量管理避免法律风险，提升企业的市场竞争力。



行业发展趋势

分析当前医疗器械行业对质量管理体系的最新需求，探讨未来质量管理类人才的发展方向，以及如何应对日益严格的监管环境和技术进步带来的挑战。

市场营销类人才需求

医疗器械销售代表和市场推广人员所需的专业知识与沟通技巧



销售代表职责

医疗器械销售代表的主要职责包括与客户沟通、了解客户需求、提供产品信息及解决方案，确保客户满意并促进销售业绩增长。他们需要具备专业知识和良好的沟通技巧。



市场推广策略

市场推广人员需制定并执行有效的市场推广策略，通过多种渠道宣传医疗器械产品，提升品牌知名度和市场份额。这要求他们掌握市场趋势和竞争态势。



专业技能要求

医疗器械市场营销类人才应具备相关医学知识、产品技术背景以及法律法规意识，以确保能够准确传递产品信息，并符合行业规范。



沟通与谈判技巧

良好的沟通和谈判技巧对于医疗器械销售人员至关重要，他们需要在与医生、医院管理者等关键决策者交流时表现出色，建立信任关系并促成合作。



客户关系管理

成功的市场营销人员懂得如何维护和发展长期客户关系，定期回访客户，收集反馈意见，及时解决客户问题，从而提高客户忠诚度和复购率。



行业动态跟踪

医疗器械行业的快速发展要求市场营销人员密切关注行业动态和技术进步，不断学习新知识，调整营销策略，以适应市场变化并保持竞争优势。

后勤保障类人才需求

设备维护工程师和供应链管理人在企业运营中的重要作用

设备维护工程师需求

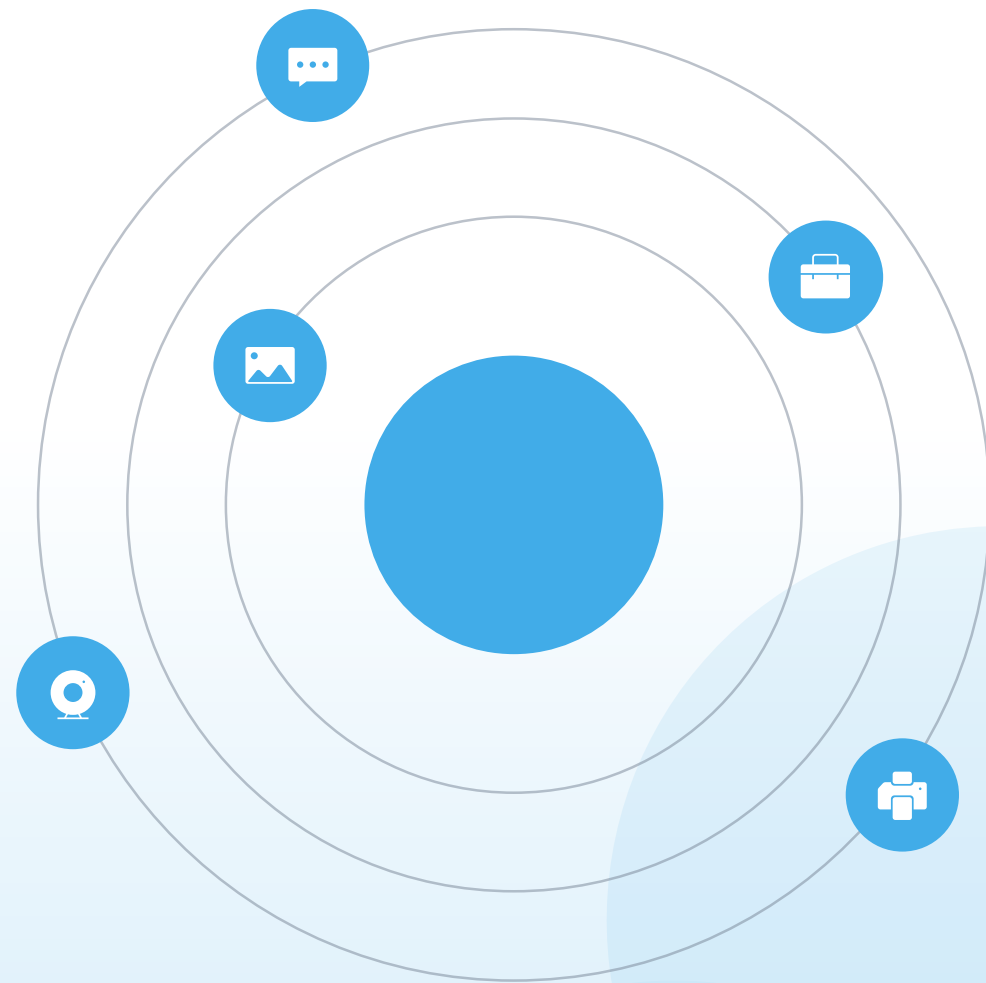
设备维护工程师在医疗器械企业中扮演着关键角色，负责确保设备的正常运行。他们需要具备专业知识和技能，能够快速诊断并解决设备故障，保障生产流程的连续性和稳定性，从而提高企业的运营效率。

供应链管理人员需求

供应链管理人员在医疗器械行业中不可或缺，他们负责协调原材料采购、库存管理和物流配送等环节。有效的供应链管理可以降低库存成本，缩短交货周期，提升客户满意度，确保企业供应链的顺畅运作。

后勤保障人才的重要性

后勤保障类人才对企业运营至关重要，他们的工作直接影响到企业的生产和交付能力。通过优化设备维护和供应链管理，后勤保障团队能够有效支持企业的日常运营，确保产品按时交付，增强企业在市场中的竞争力。



国际化人才需求

具有国际视野和跨文化沟通能力的专业人才的重要性

1

国际视野的重要性

在全球化的背景下，医疗器械行业需要具备国际视野的人才，他们能够理解不同国家的市场需求和技术趋势，为企业的国际化战略提供支持。

2

跨文化沟通能力

具备跨文化沟通能力的专业人才能够在多元文化的环境中有效合作，促进跨国团队之间的交流与协作，确保项目顺利推进。

3

国际法规与标准

熟悉国际医疗器械法规和标准的人才能够帮助企业遵守各国法规要求，降低市场准入风险，提升产品的全球竞争力。

4

海外市场拓展

国际化人才在海外市场拓展中发挥关键作用，他们能够深入了解目标市场的特点，制定有效的市场进入策略，推动产品销售和品牌建设。

5

国际合作与并购

在国际合作与并购过程中，具有国际视野的人才能够协助企业评估潜在合作伙伴或并购对象，确保合作项目的成功实施，实现资源共享和优势互补。

6

多语言技能需求

掌握多语言技能的专业人才能够在国际业务中更顺畅地进行沟通，提高工作效率，增强企业在国际市场上的影响力和竞争力。

7

国际培训与发展

提供国际化培训和发展机会，培养员工的全球视野和跨文化适应能力，有助于提升整个团队的国际化水平，满足行业对国际化人才的需求。

8

海外工作经验

拥有海外工作经验的人才能够将国际先进理念和技术引入国内，为企业带来新的思路和方法，推动技术创新和管理水平的提升。



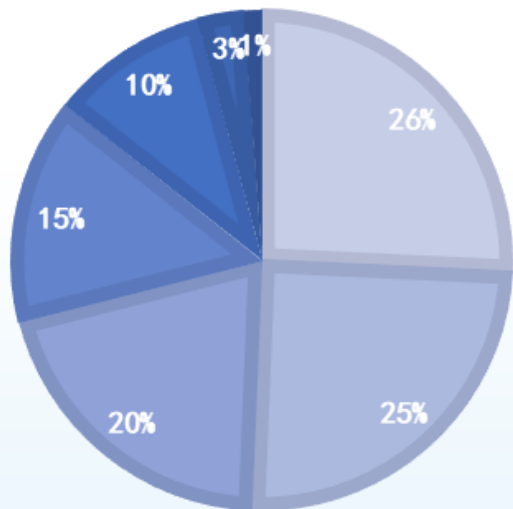
3、医疗器械行业人才供给现状

分析当前人才供给渠道

受医疗器械行业多学科交叉、多技术融合特点，高学历人群占比突出

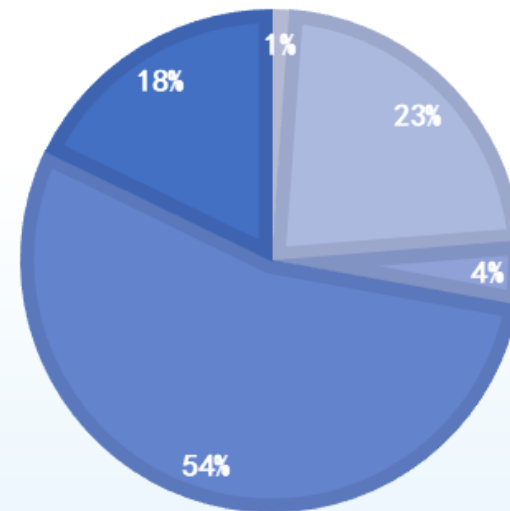
医疗器械行业求职人群不同年龄分布

■ 30至35岁 ■ 25至30岁 ■ 35至40岁 ■ 20至25岁 ■ 40至45岁 ■ 45至50岁 ■ 50至65岁



医疗器械行业求职人群不同学历分布

■ 博士 ■ 大专 ■ 大专以下 ■ 本科 ■ 硕士



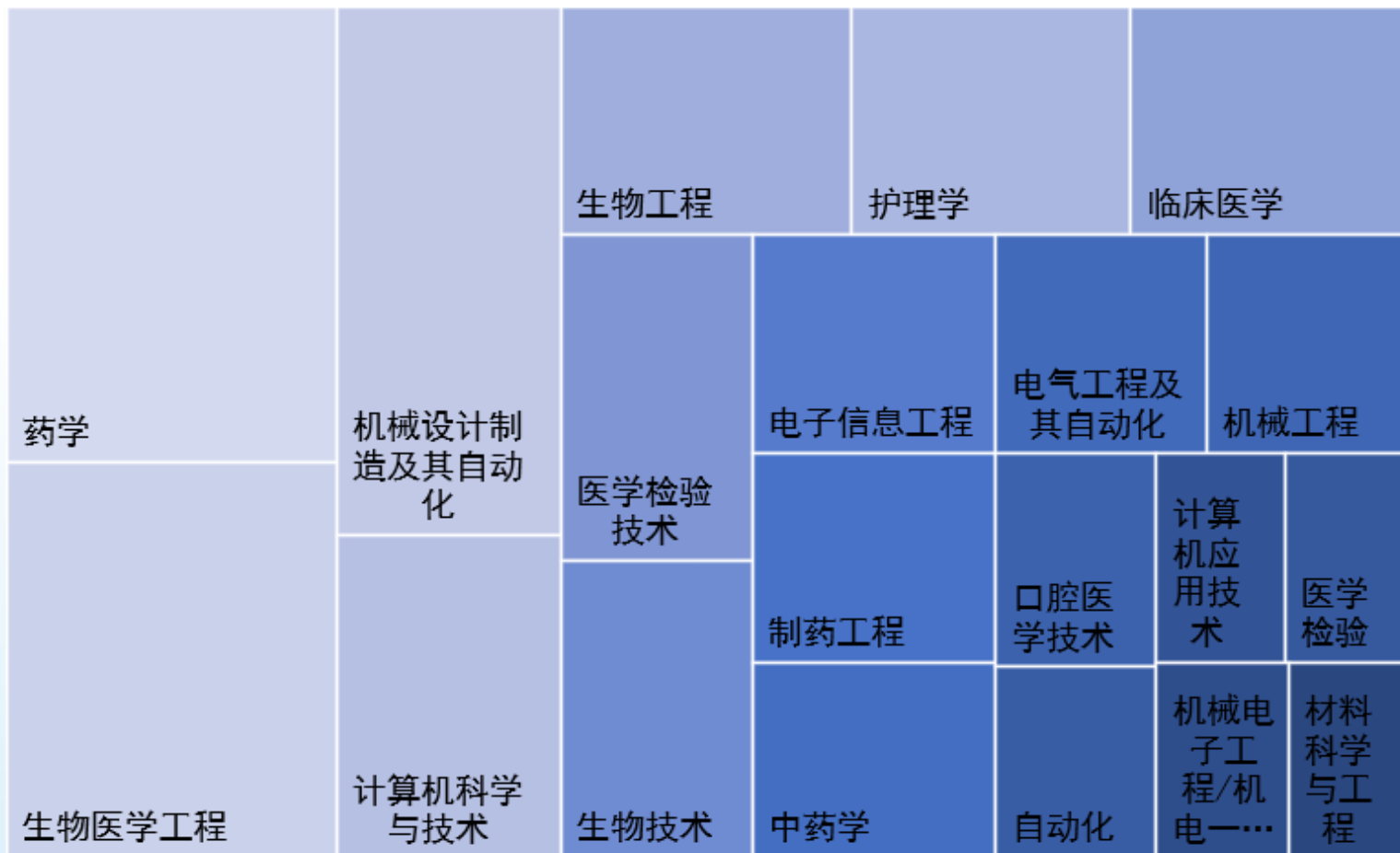
本身医疗器械行业具有多学科交叉、多技术融合的特点，这一特性决定了从事该行业的人员需要具备广泛的知识背景和深厚的专业技能。

随着人们对健康问题的日益关注和医疗技术的不断进步，医疗器械行业对人才的需求也在不断增加。企业为了保持竞争优势，往往会积极招聘高学历人才，以提升自身的研发能力和产品质量。

此外，国家政策也对医疗器械行业人才的学历提出了明确要求。例如，国家在《医疗器械生产质量管理规范(修订草案征求意见稿)》和《医疗器械监督管理条例》的配套规定中对医疗器械行业人才的学历提出了明确要求。管理者代表、质量管理负责人和生产管理负责人等关键岗位，都需要具备相应的学历背景和专业技能³。这些政策的出台进一步推动了医疗器械行业高学历人才的占比提升。

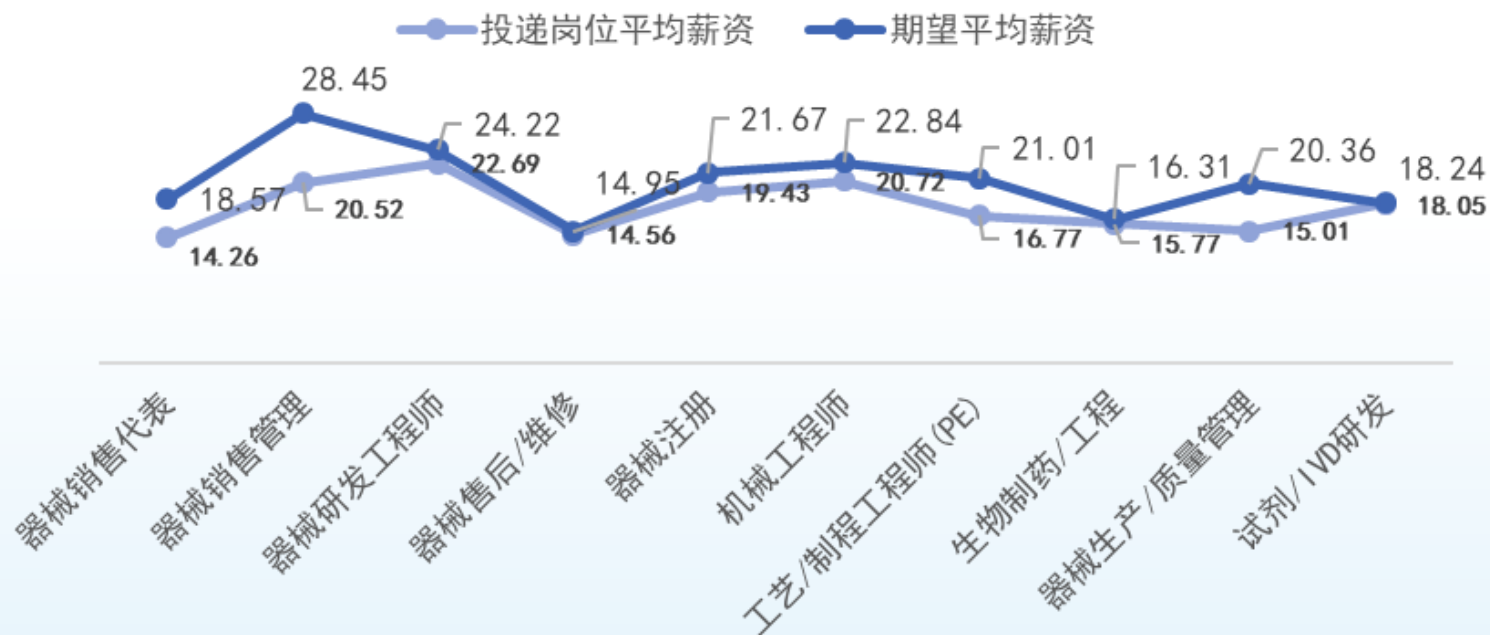
以器械注册、生产研发热门岗位的从业者学历专业分布看，多学科、多技术特点突出明显

器械注册、生产研发类岗位人才专业背景重点分布



在竞争激烈的求职环境中，求职者趋向更加理性地评估自己的能力和价值

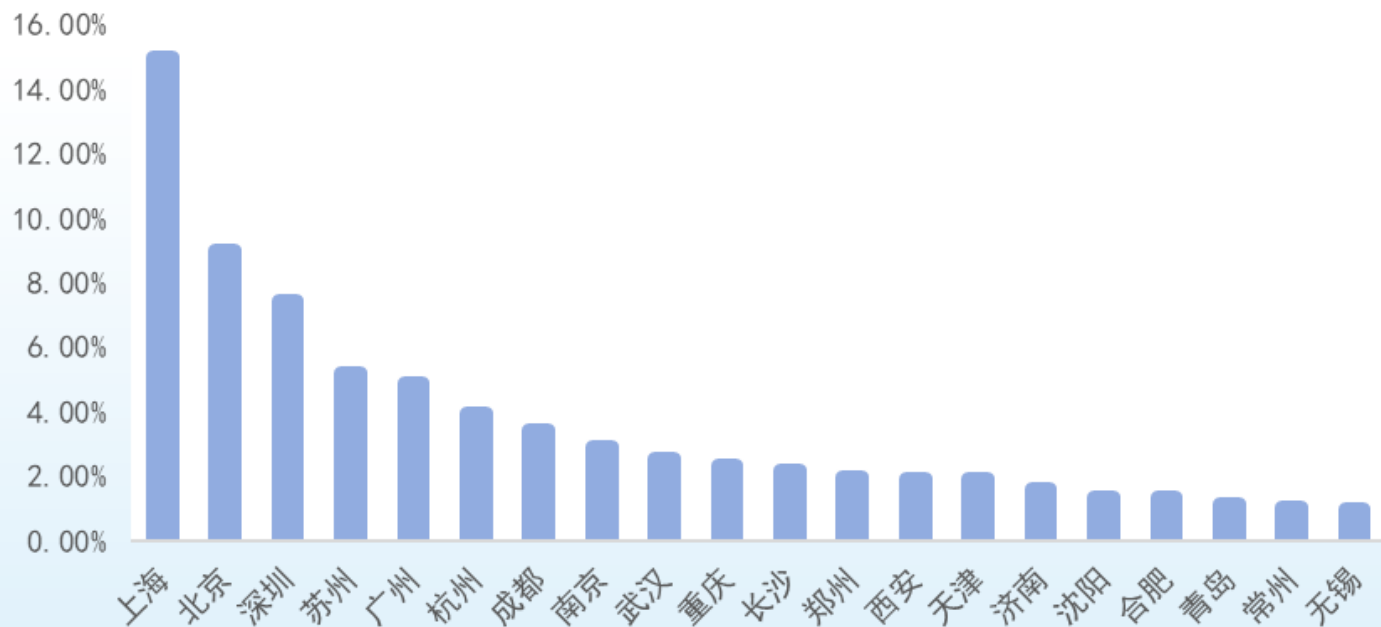
医疗器械行业2024年投递TOP10岗位薪资及求职者期望薪资情况



从上述TOP投递最多的岗位平均薪资及求职者期望平均薪资，两者间差幅为16.5%，整体情况相对合理客观，这种也反映出求职市场的竞争状况在竞争激烈的求职市场中，求职者更加理性地评估自己的能力和价值，从而调整自己的薪酬期望。仅有部分岗位期望平均薪酬高于发布薪酬20%，例如器械销售代表、器械研发工程师、器械注册、机械工程师、器械生产/质量管理。

医疗器械企业主要集中在经济发达、政策支持力度大、人才和技术资源丰富的城市，区域集中度高，产业集群效应显著

人才城市分布TOP20



区域集中度高

长三角、珠三角、京津冀：这些地区经济发达，产业链完善，企业集中度高。

上海、深圳、北京：作为一线城市，拥有丰富的科研资源和市场，吸引了大量企业及人才；创新示范园区建立，如上海张江、北京中关村等，政策支持力度大，创新型企业集中

产业集群效应

深圳：以高端医疗设备为主，形成了完整的产业链。

苏州：以体外诊断和医用耗材为主，产业集群效应显著。

武汉：光电子和生物医药产业发达，医疗器械企业集中

人才流动分析——投递北上广深人才城市来源地TOP20

投递北京

来源城市	占比
北京	61.42%
上海	3.94%
天津	3.41%
深圳	1.48%
保定	1.11%
石家庄	1.07%
廊坊	1.06%
广州	0.97%
郑州	0.88%
西安	0.87%
杭州	0.86%
沈阳	0.84%
武汉	0.79%
成都	0.77%
济南	0.66%
南京	0.64%
苏州	0.62%
重庆	0.57%
青岛	0.54%
哈尔滨	0.51%

投递上海

来源城市	占比
上海	59.08%
北京	4.34%
苏州	3.44%
杭州	2.37%
深圳	1.93%
南京	1.77%
广州	1.33%
武汉	1.09%
成都	0.93%
郑州	0.86%
西安	0.78%
合肥	0.77%
重庆	0.70%
无锡	0.70%
天津	0.69%
长沙	0.56%
宁波	0.51%
南通	0.47%
青岛	0.46%
沈阳	0.44%

投递深圳

来源城市	占比
深圳	46.85%
广州	7.54%
上海	3.39%
东莞	2.98%
北京	2.96%
武汉	1.61%
长沙	1.48%
惠州	1.38%
佛山	1.21%
成都	1.14%
重庆	1.11%
杭州	1.05%
西安	0.94%
郑州	0.75%
苏州	0.74%
珠海	0.73%
南昌	0.65%
南宁	0.65%
南京	0.64%
中山	0.51%

投递广州

来源城市	占比
广州	48.30%
深圳	7.01%
佛山	3.75%
上海	2.47%
东莞	2.24%
北京	2.09%
长沙	1.47%
武汉	1.25%
成都	0.97%
重庆	0.92%
珠海	0.91%
南宁	0.90%
杭州	0.83%
中山	0.78%
惠州	0.74%
西安	0.69%
郑州	0.67%
南昌	0.57%
苏州	0.57%
南京	0.55%

人才流动分析——投递新一线城市 来源地TOP20

投递南京

来源城市	占比
南京	43.17%
上海	6.21%
苏州	3.39%
北京	2.82%
合肥	2.55%
杭州	2.05%
深圳	1.49%
无锡	1.25%
武汉	1.20%
常州	1.19%
郑州	1.07%
广州	1.00%
徐州	0.99%
镇江	0.98%
西安	0.94%
扬州	0.83%
滁州	0.80%
成都	0.77%
天津	0.75%
芜湖	0.75%

投递郑州

来源城市	占比
郑州	53.46%
北京	3.15%
上海	2.99%
新乡	1.90%
洛阳	1.61%
开封	1.42%
周口	1.32%
深圳	1.22%
杭州	1.22%
南阳	1.10%
安阳	1.04%
焦作	1.03%
商丘	0.98%
许昌	0.98%
武汉	0.95%
西安	0.95%
广州	0.88%
驻马店	0.85%
苏州	0.84%
平顶山	0.75%

人才流动分析——跨行业人才流动，来自医疗行业TOP10细分行业

来源行业	占比
医疗器械	4.90%
制药	4.50%
电子/半导体/集成电路	4.42%
机械/设备	4.26%
互联网	4.13%
计算机软件	3.75%
房地产开发经营	3.49%
医疗机构	2.98%
专业技术服务	2.34%
批发/零售	2.29%

多学科交叉促进医疗器械创新，催生跨行业人才进入医疗器械

例如某全球知名医疗器械企业在深圳研究所招聘量子物理背景工程师，年薪超百万，要求聚焦超导磁体和光子计数探测器等关键技术，探讨这些技术在医学影像设备研发中的应用及其对图像质量和诊断效率的提升。通过技术创新推动差异化医学影像设备的研发进程。该岗位强调量子物理在医学影像设备研发中的重要性。

科技型医疗器械企业虚拟现实技术应用加强



猎聘

首页

职位

校园

海归

简历优化

猎聘APP

软件产品专家 50-80k·20薪

南京-玄武区 8年以上 本科

岗位职责:

- 1、负责规划公司软件类产品的架构、应用及交互，提高产品的用户体验。
- 2、负责公司核心APP产品的规划、重构、设计、开发及上线管理，确保产品从启动到上线的全流程顺利推进。
- 3、深入理解用户需求，通过市场调研和竞品分析挖掘业务机会，为产品提供专业的意见或建议。
- 4、与技术团队紧密合作，解决技术难题，推动技术方案的落地实施；搭建并优化技术团队，提升团队整体能力。
- 5、负责产品生命周期管理，包括需求管理、进度管理、质量管理、风险管理等，确保项目按时交付并符合质量标准。
- 6、关注用户体验，持续优化产品功能和交互设计，提升用户满意度。
- 7、协调产品、技术、市场等部门资源，推动产品上线和推广。

任职要求:

- 1、统招本科及以上学历，英语基础较好，英语能作为工作语言交流，计算机科学、软件工程或相关专业优先。
- 2、8年以上移动APP开发或产品管理经验，熟悉互联网产品开发流程，有成功主导多个APP项目的经验。
- 3、熟悉移动端开发技术（如iOS/Android原生开发、React Native等）；熟练掌握常用开发框架（如Swift、Kotlin、Flutter等）；具备良好的算法基础和数据结构知识。
- 4、具备优秀的沟通能力，能够独立思考，具备较强的抗压能力和团队管理能力。
- 5、对软件行业有深刻理解，热爱移动产品研发，对新技术有强烈的学习兴趣和探索精神。
- 6、有深度用户互动经验者优先，参与过知名互联网公司（如字节跳动、网易、腾讯）相关项目者优先。



鱼跃医疗

企业行业：医疗器械

融资阶段：已上市

人数规模：5000-10000人

AR产品演示、线上手术直播等新场景，需掌握数字工具操作



波士顿科学部分岗位要求“熟练使用VR培训系统”，以适应新技术的应用。

专注于高端医疗设备销售的专业化团队

[猎聘](#)
[首页](#)
[职位](#)
[校园](#)
[海归](#)
[简历优化](#)
[猎聘APP](#)

医疗器械注册经理 20-30k·15薪

上海-浦东新区 | 5-10年 | 统招本科

五险一金
年终奖金
带薪年假
节日礼物
定期体检
发展空间大

职位介绍

岗位职责:

- 负责注册业务规划,注册许可文件的申报资料撰写,全程跟踪注册申报进度;
- 负责境内医疗器械产品注册技术文档的建设和完善;
- 负责收集、汇总国家药监局及各地区监管部门有关注册工作的最新法规要求,进行相关法规的培训和学习;
- 负责与公司内部各部门的合作,提供注册申报和产品注册应用的技术支持;
- 组织注册工作的跨部门合作,分解、协调、跟踪各项注册相关任务的完成进度。

岗位要求:

- 本科及以上学历;
- 有5-10年医疗器械产品注册经理相关工作经验;
- 熟悉国家医疗器械产品注册法规要求;
- 具有良好的沟通表达能力及组织协调能力;
- 有年终奖金、五险一金、带薪年假、节日礼物、定期体检,发展空间大。

公司信息



上海电气医疗集团

高端设备市场分析

深入剖析高端医疗设备市场的现状与趋势,探讨市场需求变化、竞争格局以及政策环境对销售策略的影响,为专业化团队提供市场洞察。

销售技能提升

针对高端医疗设备销售,介绍必备的专业知识和销售技巧,包括产品特性、技术优势、客户沟通及解决方案定制,帮助销售人员提高专业能力。

客户关系管理

探讨如何建立和维护长期稳定的客户关系,通过精准的客户需求分析、个性化服务及售后支持,增强客户信任和忠诚度,促进重复购买。

团队协作与培训

强调团队内部协作的重要性,设计有效的培训计划,涵盖新产品知识、销售流程优化等内容,确保团队成员具备一致的专业水平和服务标准。

竞争对手分析

分析主要竞争对手的优势与劣势,了解其市场策略和销售渠道,结合自身特点制定差异化竞争策略,提升市场份额和竞争优势。

4、医疗器械行业人才重点岗位招聘趋势

重点招聘引进的销售/渠道营销人才

集采与合规压力促使企业招聘熟悉政策和法规的销售人员

- 骨科与心血管高值耗材纳入集采
 - 国家集采范围扩展至骨科、心血管等高值耗材，要求销售人员深入了解相关领域。
- 招聘倾向与薪资溢价
 - 企业更倾向于招聘熟悉招投标流程和医保政策的销售人员，特别是具备政府事务沟通能力者，其薪资较普通销售人员溢价30%。

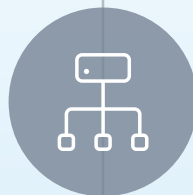


医疗器械监督管理条例修订

相关岗位JD中“合规经验”的提及率同比上升，表明企业对合规性高度重视。

合规经验提及率上升

新版《医疗器械监督管理条例》对销售人员提出更高要求，要求深入理解GSP/GMP规范，具备法律风险意识。



创新器械政策红利

具备临床专家资源整合能力的销售成为争夺重点



AI影像设备与手术机器人加速审批

国家对AI影像设备、手术机器人等创新器械加速审批，推动了相关领域的销售人才需求。



猎头定向挖角三甲医院器械科转岗人员

猎头公司频繁挖角三甲医院器械科转岗人员，这些人员具备对接KOL的能力，成为企业争抢的重点。

耗材销售

专注于医用耗材销售的专业化团队



团队构成与角色

介绍医用耗材销售团队的构成，包括销售人员、市场专员和技术支持等不同角色，明确各自职责，确保团队高效运作，专注于耗材销售的专业化分工。



销售技能与培训

探讨医用耗材销售所需的专业技能，如产品知识、客户关系管理和谈判技巧，以及如何通过系统化的培训提升销售人员的专业水平和竞争力。



市场需求分析

分析医用耗材市场的现状与趋势，了解不同医疗机构的需求特点，帮助销售团队精准定位目标客户，制定有效的销售策略，提高市场占有率。



客户服务与售后支持

强调优质的客户服务和售后支持在耗材销售中的重要性，介绍如何建立完善的售后服务体系，解决客户问题，提升客户满意度和忠诚度。



IVD销售



专注于体外诊断试剂销售的专业化团队

1

IVD市场趋势

分析体外诊断试剂市场的最新趋势，包括技术进步、政策变化和市场需求的演变，帮助销售团队把握市场动态，制定更精准的销售策略。

2

销售技能要求

探讨IVD销售所需的特殊技能，如产品知识、客户关系管理和技术支持能力，强调专业化培训对提升销售效率的重要性。

3

团队协作模式

描述IVD销售团队内部的协作模式，包括跨部门合作、信息共享和技术支持，确保团队能够高效运作并满足客户需求。

学术推广



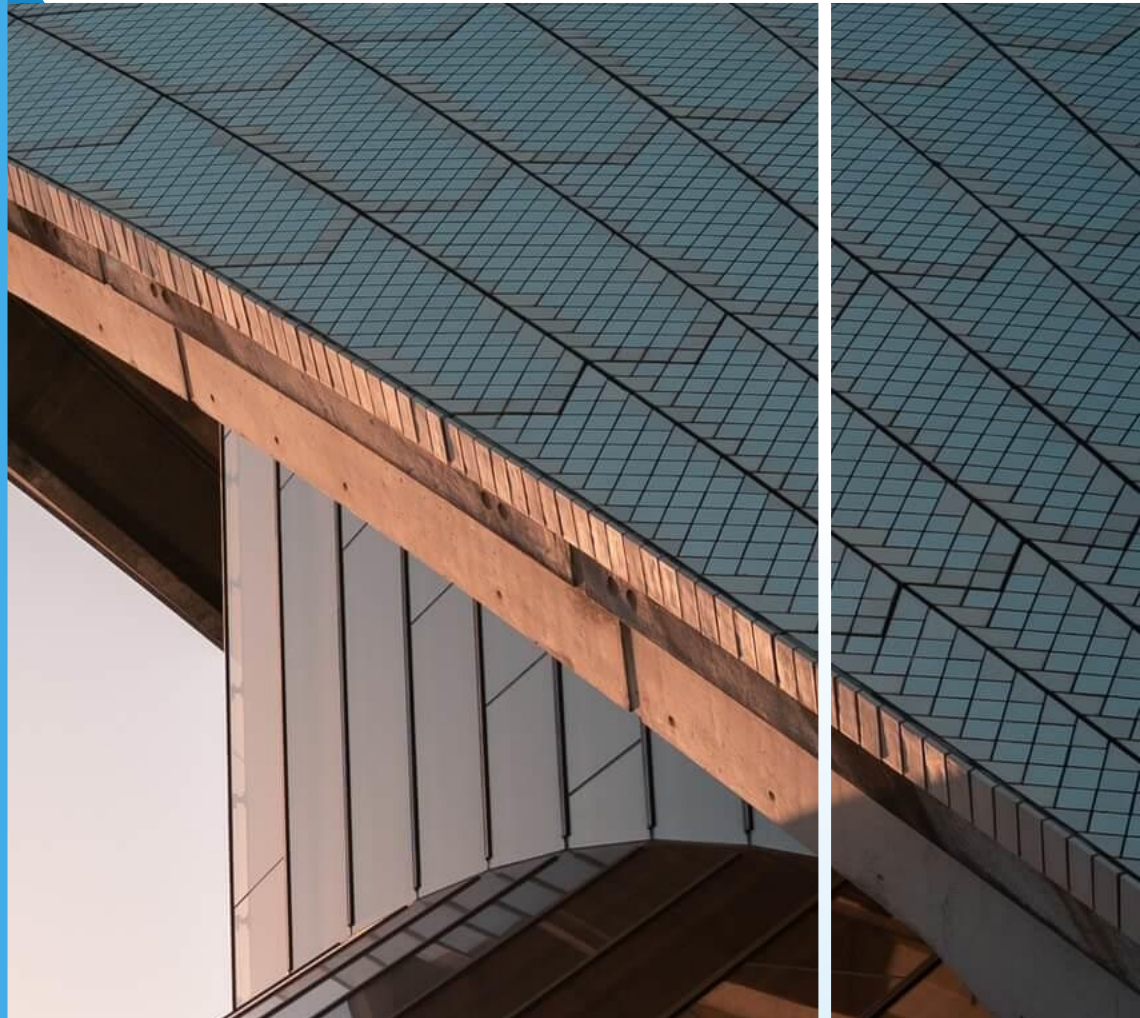
专注于学术推广的专业化团队，具备较强的学术背景和沟通能力

线上渠道重构和虚拟现实技术应用催生新技能需求

电商平台和私域流量运营占比提升，新增数据分析能力要求

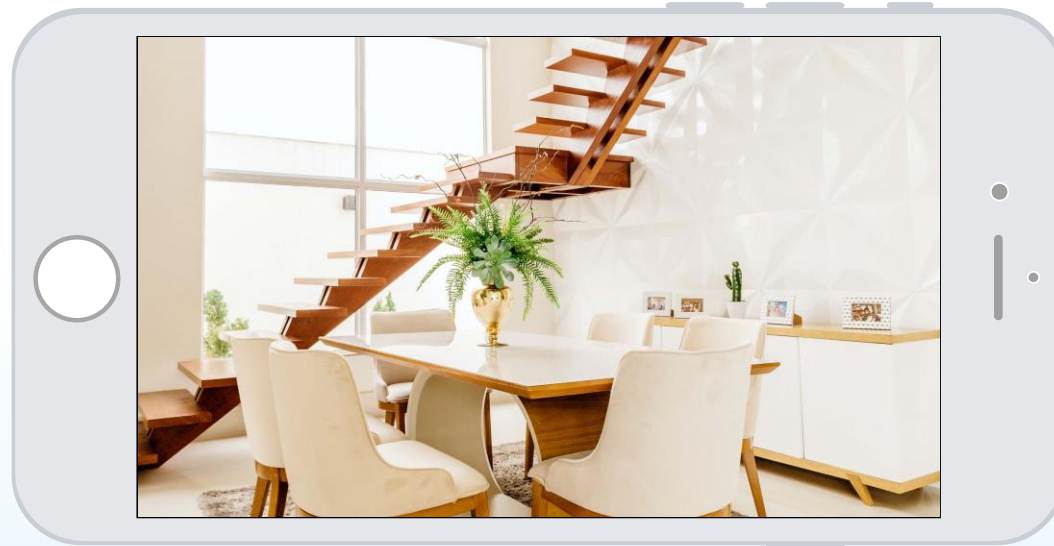
数据分析能力

招聘要求新增数据分析能力，如转化率优化、用户画像分析，西门子医疗2024年销售培训加入数字化营销课程。



差异化竞争

外企转向下沉县域市场，本土企业抢夺国际认证经验人才



基层医疗网络开拓能力

外企招聘侧重基层医疗网络开拓能力，而本土企业在一二线城市抢夺具备国际认证经验的人才。

科技公司入局

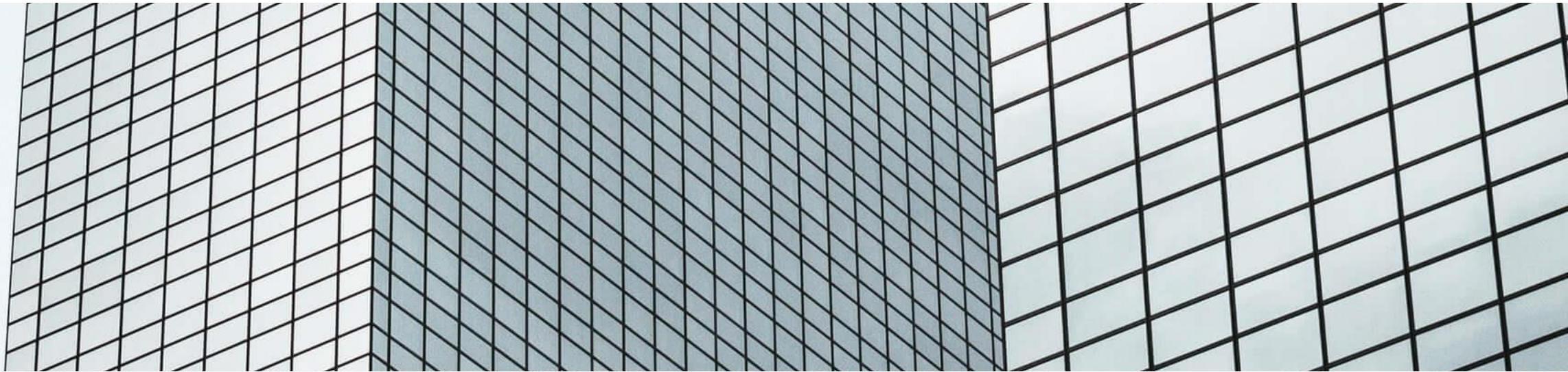
华为、腾讯医疗健康部门招聘既懂AI算法又擅医院公关的“技术型销售”



挤压传统器械企业人才池

科技公司的进入，进一步挤压了传统器械企业的人才资源。

县域市场扩容，本地化团队建设需求增加



国家千县工程推动县级医院设备升级，要求销售人员熟悉基层医疗生态

医保报销比例与设备使用培训需求

销售人员需熟悉医保报销比例、设备使用培训需求，具备方言沟通能力成为加分项。

4、医疗器械行业人才重点岗位招聘趋势

重点招聘引进研发技术人才

医疗器械行业技术研发人才能力发展趋势

推动企业核心部件自主研发

国家政策推动企业招聘CT探测器芯片、超声探头压电材料工程师等高端人才



多学科交叉促进医疗器械创新

分子诊断赛道微流控芯片设计人才，随着分子诊断领域的快速发展，微流控芯片设计人才需具备深厚的微纳加工工艺经验。例如华大基因2024年计划将微流控团队规模翻倍，要求候选人熟悉光刻、蚀刻等关键技术，以满足日益增长的研发需求。



新材料新技术发展

例如可吸收支架引入聚乳酸材料改性项目，更安全、更有效的可吸收支架。该技，提升了产品的生物相容性和机械性能



细分赛道技术攻坚

例如医学影像设备，研发聚焦超导磁体、光子计数探测器等关键技术。



分子诊断赛道微流控芯片设计人才

1

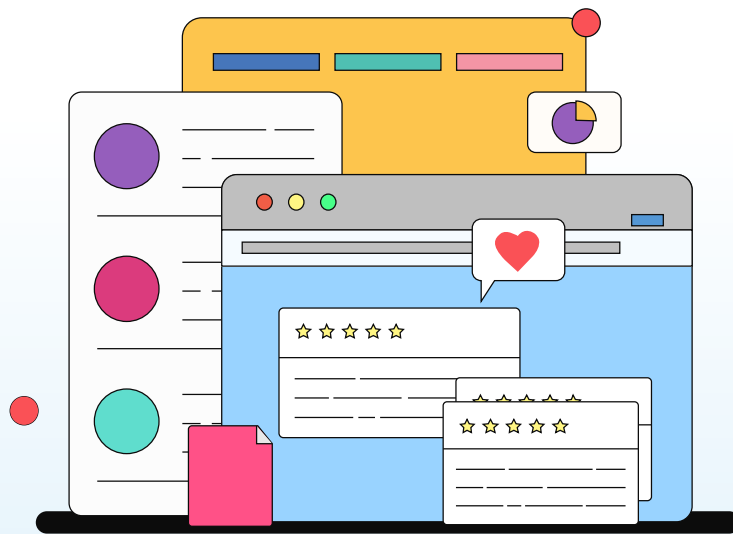
微纳加工工艺经验

随着分子诊断领域的快速发展，微流控芯片设计人才需具备深厚的微纳加工工艺经验。华大基因2024年计划将微流控团队规模翻倍，要求候选人熟悉光刻、蚀刻等关键技术，以满足日益增长的研发需求。

3

快速原型设计能力

在分子诊断领域，微流控芯片设计人才需具备快速原型设计的能力，能够在短时间内完成从概念到产品的转化。这不仅提高了研发效率，还能加速产品上市，满足市场对新技术的迫切需求。



2

跨学科知识融合

分子诊断赛道的微流控芯片设计需要跨学科的知识背景，涵盖生物医学、材料科学和工程学等领域。复合型人才能够更好地理解并解决复杂问题，推动技术创新，适应行业快速发展的步伐。

4

行业前沿技术跟踪

分子诊断领域的微流控芯片设计人才应持续关注行业前沿技术，如新型材料的应用和先进制造工艺的发展。及时掌握最新动态有助于团队保持竞争优势，确保华大基因在2024年实现团队规模翻倍的目标。

分子诊断赛道微流控芯片设计

要求具备微纳加工工艺经验，满足分子诊断领域快速发展需求。



微纳加工工艺

深入探讨微流控芯片设计中微纳加工工艺的关键技术，包括光刻、蚀刻和键合等步骤，强调这些工艺对芯片性能的影响，以及如何满足分子诊断领域的需求。



团队规模扩展

分析华大基因2024年微流控团队规模翻倍的原因，探讨扩大团队规模对研发能力和项目推进速度的影响，确保人才储备能够支持技术创新。



技术创新挑战

探讨分子诊断赛道中微流控芯片设计面临的挑战，如高通量检测、样本处理效率和成本控制等问题，并介绍当前的技术解决方案和发展趋势。



人才培养需求

研究分子诊断领域快速发展对专业人才的需求变化，特别是具备微纳加工工艺经验的高端人才，分析如何通过培训和合作培养更多合格的专业人员。



行业应用前景

展望微流控芯片在分子诊断领域的应用前景，介绍其在疾病早期筛查、个性化医疗等方面的优势，探讨未来可能的应用场景和技术发展方向。

数字化研发工具能力标配化

普及仿真建模、AI辅助设计及数字孪生系统应用



仿真建模普及

ANSYS、COMSOL等软件操作成为基础要求

仿真软件基础

ANSYS、COMSOL等仿真软件的操作成为医疗器械研发的基础要求，掌握这些工具是提升研发效率和精度的关键。通过学习这些软件，工程师可以更好地进行产品设计和优化。

多物理场仿真应用

一些头部医疗器械企业在研发岗位笔试中新增多物理场仿真试题，这表明多物理场仿真的重要性日益增加。工程师需要理解电磁、热力学等多个物理场之间的相互作用，以解决复杂问题。

模型构建与验证

仿真建模不仅涉及模型的创建，还包括验证其准确性和可靠性。工程师需确保仿真结果与实际测试数据相符，从而提高产品的安全性和性能。

仿真技术培训

为了满足行业需求，企业开始提供更多的仿真技术培训课程，帮助员工掌握最新的仿真工具和方法。这有助于提升团队的整体研发能力，缩短产品研发周期。

仿真驱动创新

仿真建模的普及推动了医疗器械行业的创新，工程师可以通过虚拟实验快速评估不同设计方案的可行性，减少试错成本，加速新产品上市。



AI辅助设计

利用生成式AI加速器械原型开发，岗位描述中“AI工具应用经验”成加分项（如使用AlphaFold优化蛋白涂层设计）。

AI加速原型开发

利用生成式AI技术，显著缩短医疗器械原型开发周期。通过自动化设计和模拟测试，减少研发时间和成本，提高产品创新效率，使企业更快响应市场需求。

AlphaFold优化蛋白涂层

使用AlphaFold等AI工具优化蛋白涂层设计，提升医疗器械的生物相容性和功能性。详细探讨如何通过AI预测蛋白质结构，改进材料性能，从而增强医疗效果。

AI工具应用经验需求

在岗位描述中，“AI工具应用经验”成为重要加分项。招聘时更倾向于具备AI技能的人才，以推动研发团队的技术升级，适应数字化研发工具的发展趋势。

数据驱动的设计流程

AI辅助设计依赖于大量数据的支持，介绍如何利用大数据和机器学习算法优化设计流程，确保设计方案的科学性和可行性，提升产品研发的成功率。

智能仿真与测试

通过AI进行智能仿真和虚拟测试，提前发现潜在问题并优化设计方案。减少物理实验次数，降低研发风险，提高研发效率，确保产品质量。

跨学科人才需求

AI辅助设计需要跨学科知识背景的人才，涵盖生物学、材料学、计算机科学等领域。探讨如何培养复合型人才，满足医疗器械行业对创新研发的需求。

数字孪生系统

手术机器人企业（如微创机器人）招聘虚拟调试工程师，要求掌握Unity3D医疗场景建模。

1

数字孪生基础

解释数字孪生系统的基本概念和原理，介绍其在医疗器械行业中的应用，特别是在手术机器人研发中的重要性，以及如何通过虚拟环境实现设备的实时监控与优化。



2

虚拟调试工程师需求

探讨手术机器人企业（如微创机器人）对虚拟调试工程师的需求，分析该岗位的工作内容及技能要求，特别是掌握Unity3D进行医疗场景建模的能力。



3

Unity3D建模技术

深入讲解Unity3D在医疗场景建模中的应用，包括如何创建逼真的手术环境、模拟手术过程、提高培训效果，并确保模型的准确性和交互性。



4

数字孪生与仿真测试

分析数字孪生系统在仿真测试中的作用，展示如何利用虚拟环境进行产品验证和性能优化，减少实际测试的时间和成本，提升研发效率。



5

数据驱动优化

探讨如何通过数字孪生系统收集和分析数据，实现对医疗器械的持续改进，确保产品的可靠性和安全性，同时满足临床应用的需求。



6

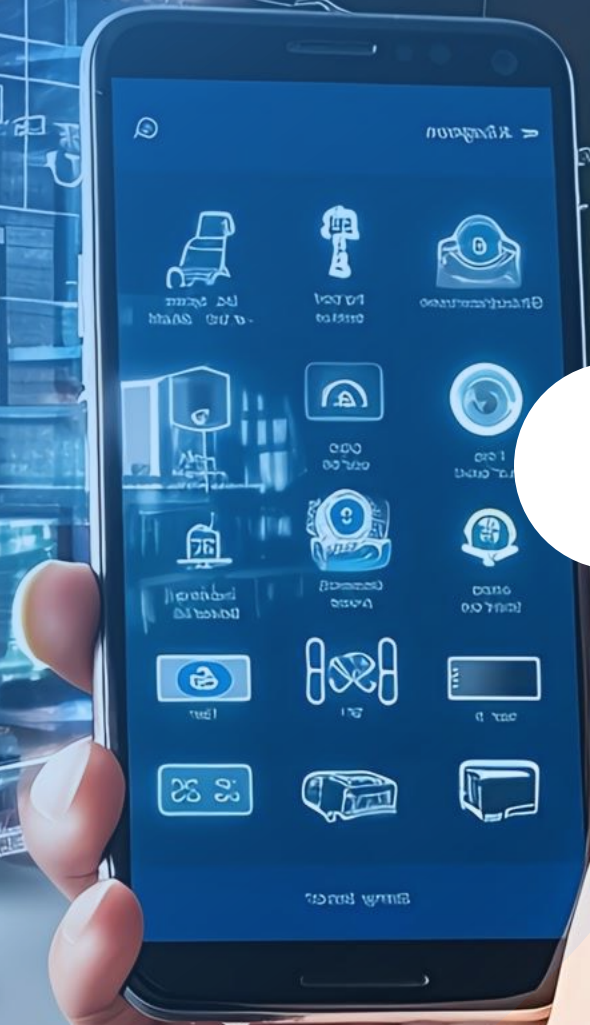
未来发展趋势

展望数字孪生技术在未来医疗器械行业的应用前景，预测相关人才需求的变化，探讨企业如何通过技术创新和人才培养保持竞争优势。



全球化研发网络布局加速

海外研发中心抢才及国际标准认证专才需求



海外研发中心抢才

迈瑞在硅谷设立AI研究院，定向招募跨国药械企业前员工，提供中美双基地工作模式。



硅谷AI研究院

迈瑞在硅谷设立的AI研究院，专注于前沿技术研究，吸引全球顶尖人才，特别是跨国药械企业的前员工，推动医疗器械行业的创新研发。



定向招募策略

针对跨国药械企业的前员工进行定向招募，利用其丰富的行业经验和国际视野，提升迈瑞的研发实力和创新能力，加速全球化布局。



中美双基地模式

提供中美双基地工作模式，员工可以在硅谷和中国之间灵活调动，享受两地资源和技术优势，促进跨文化合作与交流。



人才激励机制

设立具有竞争力的薪酬和福利体系，提供广阔的职业发展空间，吸引并留住高端人才，确保研发中心的持续创新和发展的动力。



国际化团队建设

打造国际化、多元化的研发团队，融合不同背景和文化的优秀人才，激发创新思维，提高团队的整体协作效率和创新能力。



技术资源共享

建立全球技术资源共享平台，促进硅谷与国内研发中心之间的知识交流和技术转移，实现资源优化配置，提升整体研发效率。

国际标准认证专才

欧盟MDR新规实施催生CE认证专家需求，威高集团组建30人专项团队，要求精通ISO 13485体系搭建。



5、精准高效抢占人才先机策略 分享

精准匹配

按细分领域（设备/耗材/IVD）、医院等级（三甲/基层）、商业模式（直销/代理）定制化招聘标准



细分领域定制

根据医疗器械的不同细分领域（设备、耗材、IVD），制定针对性的招聘标准，确保招聘的人才具备相应领域的专业知识和技能，以满足企业的具体需求。



医院等级匹配

结合不同医院等级（三甲、基层）的特点，制定差异化的招聘策略，确保招聘到的人才能够适应不同层级医院的工作环境和要求，提供更精准的服务。



商业模式适配

针对直销和代理两种商业模式，设计不同的招聘标准，确保招聘到的人才不仅具备销售能力，还能理解并适应企业的商业模式，推动业务发展。



专业技能评估

建立专业的技能评估体系，针对不同岗位的需求，进行详细的技能测试和面试，确保招聘到的人才具备实际操作能力和解决问题的能力，提高工作效率。



持续人才优化

定期评估招聘效果，根据市场变化和企业需求，不断调整和完善招聘标准，确保人才与企业发展的精准匹配，提升整体竞争力。

案例：单一小众的高新技术企业，如何高效链接目标人选

企业背景：不同于制药及器械企业，全新诊疗模式企业，专注于癌症基因组学研究和应用的医疗公司



招聘岗位

癌症行业销售 医学信息沟通专员（神经外科、胶质瘤）



招聘难点

前沿技术领域，人才少，渠道少



解决方案

项目经理精准了解招聘需求，整理材料赋能平台猎头；建议突破本领域人才资源狭窄，寻访同资源懂癌症业务的经理人，强吸引高转化

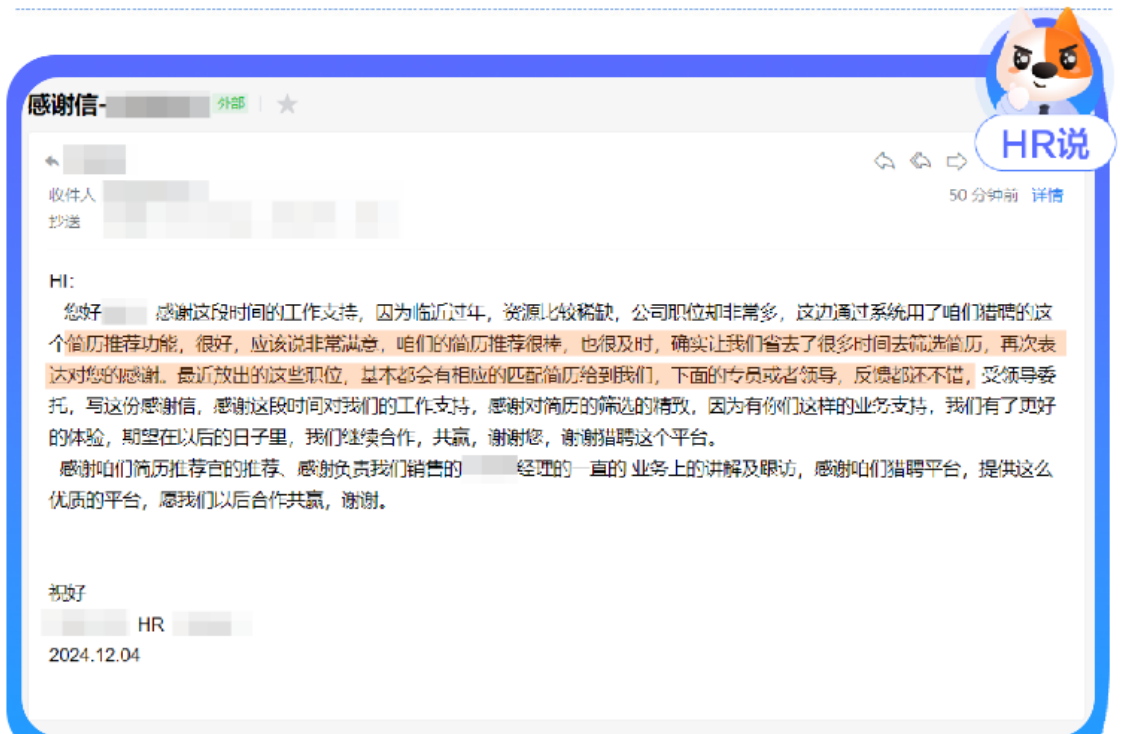


交付结果

推荐20人，邀约6人，面试5人，入职1人

案例：行业热招岗位，15分钟即推荐人选，获取符合意向人选5人

企业背景：医疗器械公司，主要业务在体外诊断产品研发、生产和销售，国家高新技术企业



招聘岗位

机械工程师（北京）



招聘难点

不仅要有医疗器械行业，同时具有技术相关行业经验



解决方案

使用“意向人选”产品，15分钟即推荐首位人选，获取人选5人



用户评价

“这个简历推荐功能，很好，应该说非常满意，咱们的简历推荐很棒，也很及时，确实让我们省去了很多时间去筛选简历，再次表达对您的感谢。最近放出的这些职位，基本都会相应的匹配简历给我们，下面的专员或者领导，反馈都还不错。”

能力重构

从“关系驱动”转向“专业服务+合规运营+数字化能力”三维模型

1

专业服务能力

强调销售人员需具备深厚的专业知识，能够为客户提供精准的医疗器械解决方案，提升客户信任度和满意度，从而推动销售业绩增长。

3

数字化能力培养

掌握数字化工具和技术，利用数据分析优化销售流程，提高工作效率，同时通过线上渠道拓展市场，增强与客户的互动和沟通。

5

综合素质提升

结合专业服务、合规运营和数字化能力，全面提升销售人员的综合素质，打造一支高效、专业的销售团队，适应市场变化需求。

2

合规运营意识

销售人员必须熟悉并严格遵守相关法规政策，确保所有业务操作合法合规，避免因违规行为给企业带来法律风险和声誉损失。

4

关系驱动转型

从依赖个人关系转变为以专业服务为核心，建立长期稳定的客户关系，注重客户需求和反馈，提供个性化服务，提升客户忠诚度。

6

持续学习机制

建立完善的培训体系，鼓励销售人员不断学习新知识、新技术，紧跟行业发展趋势，确保团队始终保持竞争力和创新能力。

案例：面对行业升级，AI人才盘点来帮忙，让企业高效科学审视新时期组织人才



企业背景：国内医药头部企业，国有性质。



需求背景

100名青年骨干人才盘点



企业难点

新时期新人才画像内部标准不统一；
人力资源部门人手极为有限；
力求专业公正，要求整个过程科学客观；



解决方案

高效执行：猎聘Doris AI面试，半小时完成HR3周的工作量；
标准统一：提供100+评估维度，帮助企业形成胜任力模型；
专业可靠：对每一位候选人输出分析报告，提供专业用人建议；



用户评价

高效、专业

加强未来人才群体的宣传推广

提升社会/未来青年人才对医疗器械行业的认知度和认同感

增加行业曝光

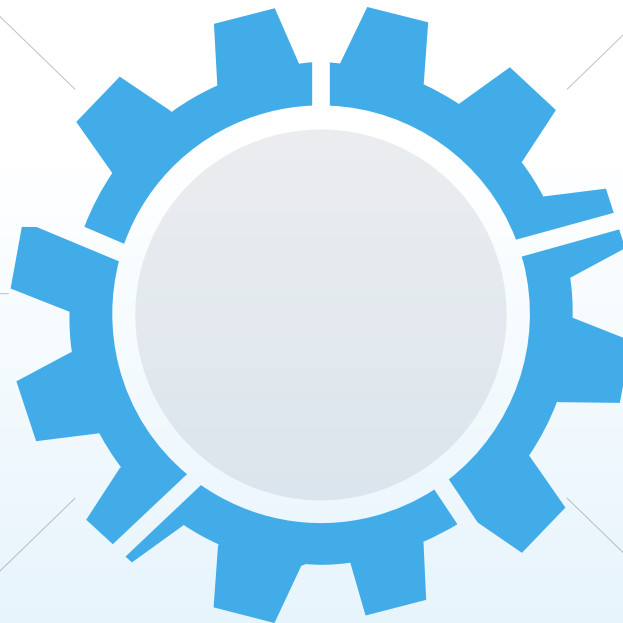
通过多种媒体渠道，如电视、报纸、网络平台等，广泛宣传医疗器械行业的最新发展和重要性，提升社会对该行业的认知度。

强化教育合作

与学校和培训机构合作，开设相关课程和专业，培养更多对医疗器械行业感兴趣的年轻人才，为行业发展注入新鲜血液。

案例分享传播

收集并分享医疗器械行业的成功案例和故事，展示其对医疗健康的重要贡献，激发社会各界对行业的关注和支持。



组织青年活动

定期举办开放日、展览和科普讲座等活动，让青年群体近距离了解医疗器械的创新成果和技术进步，增强对行业的认同感。

制定宣传策略

制定系统的宣传计划，针对不同受众群体设计有针对性的宣传内容，确保信息传递的有效性和覆盖面，提高行业吸引力。

建立行业形象

打造统一且正面的行业品牌形象，通过品牌塑造和公关活动，树立医疗器械行业的专业性和责任感，赢得社会的信任。

案例：青年人才群体强化企业校招品牌，深入传播公司的管培生计划

企业背景：国内头部医疗器械制造企业



需求背景

管培生计划



企业难点

启动时间早，客户偏好传统落地宣讲面试方式；
国内头部医疗器械制造企业，但在上海地区大部分高校老师中的印象不深刻，
老师们对企业了解不深



解决方案

与上大、上理建立校企合作关系；精准宣传邀约院系优秀
学生，简历质量有所提升，博士简历上升至240份



用户评价

精准、专业、资源好

构建全球化人才库

全球化布局策略

在德国、以色列等国家设立海外研发前哨站，利用当地先进的精密制造技术和医疗AI创新优势，吸引全球顶尖人才，提升企业研发能力。

01

海外人才引进

分析如何通过设立海外研发中心吸引和引进国际高端人才，结合本地资源和政策支持，为企业注入新的技术力量和创新思维。

02

本地化人才培养

探讨如何在海外研发中心培养本地化人才，建立长期的人才储备机制，确保企业在不同地区拥有稳定且高素质的研发团队。

03

国际合作与交流

介绍如何通过国际合作项目和学术交流活动，促进企业与全球顶尖科研机构的合作，推动技术创新和知识共享。

04

跨文化管理经验

分享跨国人才管理的经验，探讨如何在不同文化背景下有效管理和激励国际化团队，提升企业的全球化运营能力。

05

政策支持与资源整合

分析各国政府对医疗器械行业的支持政策，探讨如何整合全球资源，优化企业的研发环境，提高整体竞争力。

06

CDMO生物医药公司留学生春招



项目难点:

1. 前期岗位jd较为笼统
2. 未明确重点岗位
3. 意向无锡的候选人不多

解决方案:

1. 与各个部门hr及时进行沟通,明确岗位具体职责以及岗位详细要求
2. 与负责人及时进行沟通,明确HC以及需要重点寻访岗位
3. 增加职位吸引力(无锡城市魅力,人才补贴政策等),优先寻找江苏安徽等地区的候选人

执行结果:

共计推荐128份简历,其中77份为硕士简历,51份为博士简历

药明生物2022春季校园招聘全面启动

猎聘海外 2022-03-08 07:00



2022 WuXi Biologics Elite Program at Johns Hopkins University



Application Open Thursday, March 10, 2022 3:00 PM

Expires Saturday, April 30, 2022 11:55 PM

0 applications

Interested in interviewing on campus: No

腾讯企业邮箱 药明生物2022春季校招全面启动!

猎聘海外



猎聘海外 EDM推广 覆盖量: 103588

15所高校中国学生组织新媒体推广 推文覆盖量: 5477 社群覆盖量: 12155

3.8

3.9

3.15

3.7-3.23

3.10-4.30

猎聘海外 新媒体推广 覆盖量: 2191

40+海外社群推广 覆盖量: 131588

20所高校职业发展中心职位发布 预估覆盖量: 10000+

制药外企研发部招聘空宣

项目背景

诺华全球药品开发（中国）招聘

项目执行时间

2021年11月5日-12月16日

数据总览

直播招聘岗位23个，上架岗位皆为研发类

直播观看总量11699，直播总曝光300w+

当天职位浏览总数2209，较一周平均值增长419%

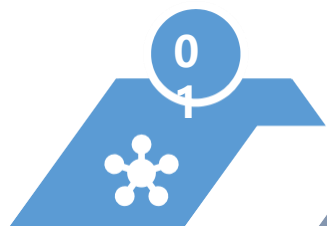
当天职位投递总数148，较一周平均值增长293%

拍摄录制

10. 彩排
11. 现场录播
- 11.15彩排
- 12.6现场录播

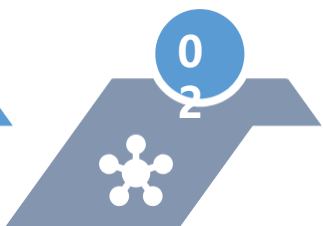
宣传

- 猎聘app端曝光
- EDM直邮+短信定向推广
- 27个社群推广
- 猎聘公众号头条推广



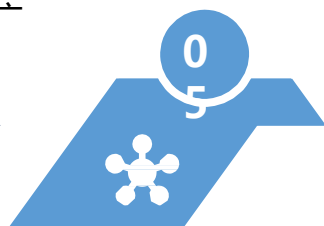
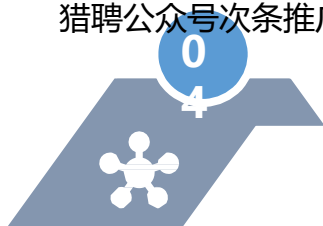
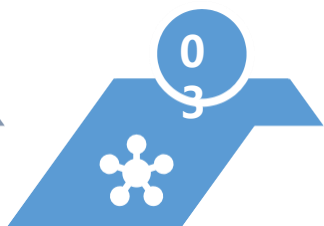
脚本及宣传物料确认

11月30日-12月2日



后期剪辑

11月17日-12月16日
日次数：15次



直播

11月16日
围观人次总计
1w+



诺华全球药品开发空中宣讲

13038人围观

详情 >

直播小助手：如您想了解热招岗位，请点击直播间的职位栏查看，或登录猎聘APP搜索诺华，即可查看诺华全部热招岗位哦。

直播小助手：此次直播间聚焦诺华全球药品开发（中国），均为研发岗位，在猎聘APP搜索诺华，即可查看诺华全部热招岗位。

胡女士5293：base北京的统计师招应届博士吗？

魏先生0096：本科学历，6年药企合成经验，

直播小助手：关注“诺华集团招聘”，了解热招职位！点击直播间职位，即刻投递！如您没有找到期望岗位，在猎聘APP搜索诺华，即可查看诺华全部热招岗位。

白女士2905：转化医学专家职位能具体介绍一下吗



直播结束啦，讨论区已关闭



某医药外企社招空宣（肿瘤专场）



海外
ERSEAS

项目背景

- 以阿斯利康雇主品牌形象为主要目的，对阿斯利康各部门进行深入介绍和岗位招聘
- 岗位要求：医学代表+地区代表70+

服务内容

- 前期：延展海报物料设计，直播平台搭建、直播场地设计搭建
- 中期：岗位预热、公众号宣传推广、直播脚本设计
- 后期：直播执行、简历复盘

项目成果

- 观看人数3w+人次
- 直播期间主投简历470+份



AstraZeneca 阿斯利康 未来优你来

JOIN US

阿斯利康人才集市
肿瘤事业部专场
与特邀嘉宾一起探索职场

主持人
Niki 曹怡菁
Katryn 张洁
Nacemi 李洁
董建敏

未来优你来 乳腺癌新产品团队招贤纳士

直播入口，一键预约
11月30日 19:00
我们云端相见！

招聘直播问 医脉同道直播问



19:24

Pendo

阿斯利康人才集市-肿瘤... 26661

直播详情

阿斯利康人才集市-肿瘤专场直播

徐女士1529 对职位发起了聊天~

刘先生9234: 阿斯利康优职等你

杨先生9875: 阿斯利康 优职等你

猎聘用户2350: 阿斯利康 优职等你

任女士9889: 阿斯利康优职的你

韩女士9815: 阿斯利康优职等你

郭女士4029: 阿斯利康 优职等你

汪先生1168: 阿斯利康优职等你

刘女士9993: 阿斯利康优职有你

闫女士5930: 阿斯利康优职等你

你有新消息 进入直播间了

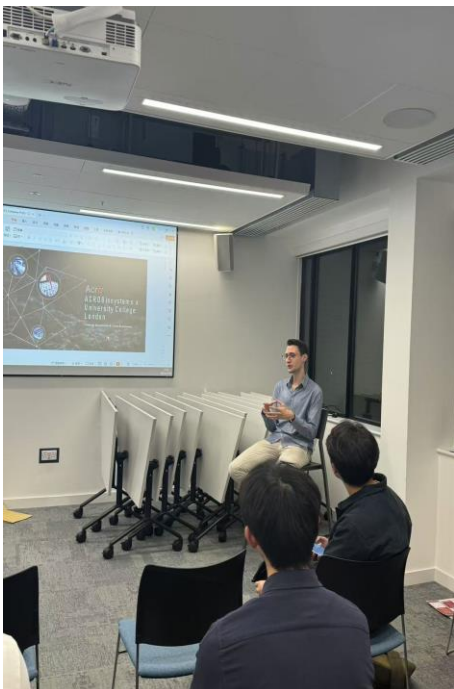
职位·70 聊一聊

1.2W

2023年秋季归雁计划百普赛斯英国落地宣讲会



猎聘海外
LIEPIN OVERSEAS



项目背景：

2023年秋季归雁计划英国宣讲会，百普赛斯落地英国伦敦大学学院进行专场招聘，百普赛斯英国总部hr亲临宣讲。

项目执行时间：

2023年11月8日-11月23日

招聘对象：

本科、硕士及博士

解决方案：

1. 广泛宣传：猎聘站内广告banner、站内EDM邮件、猎聘海外留学生社群推广、猎聘海外微信公众号宣传等广泛，全面覆盖海外人才；
2. 定点宣传：针对伦敦大学学院，进行点对点宣传，包括：学联宣传、定点院校邮件推广，学校就业网Event发布和Career center老师的1v1邮件推广宣传，并且搭建专场群进行活动运营及维护，确保学生到场数量及交付结果。

交付结果：

伦敦大学学院到场50+



宣传设计



UCL Career Center老师

构建全球化人才库





谢谢观看

专业 精准 连接优质人才

2025/02