

2025年无锡千帆竞桨科技有限公司公开招聘岗位简介表					
序号	部门	岗位名称	人数	岗位职责	任职要求
1	测试研发部	研发部部长	1	1、将AI技术战略转化为可执行方案，主导算法模型开发、系统架构设计、及工程化落地； 2、制定研发里程碑，管控需求-开发-测试-上线全流程，确保AI项目按期高质量交付； 3、解决模型推理延迟、数据管道瓶颈、硬件资源利用率等关键技术问题； 4、建立代码规范、模型版本管理、CI/CD流水线、自动化测试框架，提升团队研发效能； 5、主导框架/工具链选型，平衡技术先进性与团队适配度； 6、推动专利挖掘与软著登记，将技术成果转化为知识产权资产； 7、招聘与管理算法/开发/测试工程师，设计技术职级晋升标准与绩效评估体系； 8、组织内部分享、代码评审、黑客马拉松，提升团队在大模型微调、AI Agent开发、边缘计算等前沿领域的实战能力； 9、联动产品经理、数据科学家、硬件工程师，确保技术方案与业务需求对齐； 10、落实数据隐私保护、模型可解释性、算法偏见检测机制； 11、设计容灾方案、监控告警体系，处理线上模型服务故障； 12、优化云资源/算力使用，降低AI系统运营成本。	1、硕士及以上学历，计算机、人工智能、统计学等相关专业； 2、具有8年以上技术研发经验，其中3年以上AI团队管理经验，有从0到1主导AI产品落地的成功案例； 3、算法层：精通深度学习框架、大模型微调、传统ML算法； 4、工程层：熟悉云原生、大数据栈、MLOps工具； 5、架构层：设计过高可用分布式系统，有模型服务化经验； 6、能指导团队攻克技术难点，建立技术权威； 7、坚持“模型≠产品”原则，注重代码质量、可维护性、监控体系等工程实践； 8、理解AI技术如何驱动业务增长； 9、持续跟进AIGC、多模态、强化学习等方向技术突破。 10、具有管理15人以上跨职能技术团队经验（算法/后端/数据工程）； 11、能熟练运用敏捷开发、OKR目标管理，具备技术决策与风险评估能力； 12、具备优秀技术人才识别能力，能吸引并留住核心骨干； 13、具有大模型应用开发经验者优先（RAG、Agent workflow设计、提示工程优化）； 14、主导过AI+行业解决方案者优先； 15、熟悉AI合规要求（如国内算法备案、生成内容标识等）者优先。
2	测试研发部	算法工程师(A岗)	1	负责公司产品或项目的算法设计、算法应用开发（决策、定位、机器人相关领域）。	1、硕士及以上学历，机器人、人工智能、数学等相关专业，具有1年以上相关工作经验； 2、熟悉控制决策算法，能自行设计相关算法并优化现有开源算法； 3、熟悉强化学习； 4、至少熟悉VIO，LIO中一项； 5、具有良好的程序设计开发能力，同时掌握python和c/c++两门编程语言； 6、熟悉三维建图或三维识别者优先。

2025年无锡千帆竞桨科技有限公司公开招聘岗位简介表					
序号	部门	岗位名称	人数	岗位职责	任职要求
3	测试研发部	算法工程师(B岗)	1	负责公司产品或项目的算法设计、算法应用开发（视觉、3d建图、机器人相关领域）。	1、硕士及以上学历，机器人、人工智能，数学等相关专业，具有1年以上相关工作经验，优秀者可适当放宽条件； 2、熟悉SFM，能自行设计相关算法并优化现有开源算法； 3、熟悉深度学习、CV算法； 4、至少熟悉VIO，LIO中一项； 5、具有良好的程序设计开发能力，同时掌握python和c/c++两门编程语言； 6、熟悉控制决策理论者优先。
4	企业事业部	销售岗	2	1、负责 AI 解决方案（含大模型应用）、算力租赁服务、服务器硬件及百度智能云全产品线的企业级市场推广，通过行业研究、竞品分析制定精准客户开发策略； 2、运用电话营销、线下路演、行业峰会等多渠道触达目标客群，完成潜在客户从线索转化到商机孵化的全流程管理； 3、建立区域重点客户资源库，主导高价值客户的商务接洽与合作提案，实现新客户签约量及销售额的持续增长； 4、实施客户全生命周期管理，定期开展客户回访与需求调研，提供定制化产品组合方案； 5、协调技术、交付等内部资源，确保客户需求的高效响应与服务落地； 6、制定年度 / 季度销售目标及行动计划，分解落实至具体客户与项目，确保个人及团队业绩指标（如 GMV、签约客户数）的高质量完成； 7、主导商务谈判进程，完成合同条款磋商、报价策略制定及风险管控，保障项目毛利率达标； 8、建立销售数据台账，定期向管理层汇报业务进展，提供市场趋势分析及竞争策略建议。	1、本科及以上学历，计算机科学、信息管理、市场营销等相关专业优先，具备企业级IT解决方案销售知识体系； 2、具有3年以上B2B领域销售经验，1年以上人工智能、云计算或大数据行业从业经历，熟悉ToB销售漏斗管理与商机转化模型； 3、精通企业级客户需求诊断，能精准匹配产品技术优势与客户业务痛点； 4、具备商务谈判、合同法律及项目管理基础知识，可独立完成复杂交易结构设计； 5、敏锐捕捉 AI 与云计算行业动态，及时反馈客户需求变化及竞品策略调整； 6、拥有长三角区域企业客户资源网络，具备政府、园区、行业协会等第三方合作渠道开发经验； 7、具备结果导向的目标执行力，较强的抗压能力，优秀的跨部门协作能力与客户服务意识，严守商业道德与数据安全规范； 8、熟悉百度智能云或其他友商产品矩阵，具备百度生态合作伙伴体系经验者优先； 9、持有ITIL服务管理认证或云计算相关技术证书者优先； 10、具备大型企业数字化转型项目销售经验（如制造业智能化改造、政务云项目等）者优先。

2025年无锡千帆竞桨科技有限公司公开招聘岗位简介表					
序号	部门	岗位名称	人数	岗位职责	任职要求
5	政教事业部	销售岗	1	1、负责百度智能云产品和服务在学校市场的推广与销售，制定并执行销售策略，完成销售目标； 2、深入了解教育行业的市场动态和客户需求，建立并维护良好的客户关系，提升客户满意度； 3、识别潜在客户，进行有效的市场开拓，并与现有客户保持紧密联系，挖掘新的商业机会； 4、准备并提供产品演示、技术方案讲解及报价等销售支持工作，确保客户充分理解百度智能云的价值主张； 5、协调公司内部资源，包括但不限于技术支持团队、产品团队等，为客户提供定制化的解决方案； 6、参与或组织相关的行业会议、展会等活动，扩大百度智能云在教育领域的品牌影响力； 7、收集市场信息和竞争对手情况，定期向管理层汇报，为公司的战略决策提供建议。	1、本科及以上学历，市场营销、计算机科学、信息技术等相关专业优先； 2、具有3年及以上相关领域销售经验，有成功的学校或教育机构销售案例者更佳； 3、对云计算、人工智能等新兴技术有一定的了解，并能将这些知识转化为销售优势； 4、具备出色的沟通技巧和谈判能力，能够独立开展工作同时也能在团队中发挥作用； 5、具备较强的抗压能力和解决问题的能力，能够在快节奏环境中高效工作； 6、能熟练使用 Word, Excel, PowerPoint等办公软件，以及CRM系统管理客户信息； 7、有强烈的进取心和自我驱动力，愿意接受挑战，追求卓越。