

股票公司总经理是什么职位：证券公司一般从事哪些职务？-股识吧

一、总经理是做什么的?(回答越多越好)

在《公司法》中，关于总经理的职责有具体的描述。

在各公司章程中也有具体的规定。

可见，总经理还是有法律上的具体职责的。

在多年的管理咨询实践中，也碰到过各种类型的总经理。

在与总经理们进行交谈时，总能听到类似的抱怨——

“为什么许多非常简单的事情就做不好呢？”

“为什么同样的错误一犯再犯呢？”

“为什么几个部门的专业人员就没发现设计图纸有错误？我怎么能发现？”

“不能什么事都找我吧？我不能什么事都做吧？”

其实，这是组织机构设计问题，具体地说是职责分配问题。

虽然大家都知道总经理应该“有无为，有所不为”，应该抓项目的前期（产品策划）和后期（客户服务）工作，但项目报批手续能不过问吗？工程进度能不管吗？销售能不管吗？投标能不参与吗？考核结果能不平衡吗？不行！凡事存在即合理。

这就意味着总经理应该也必须做一些具体工作。

既然法律、章程没有规定总经理不做具体工作，实际上总经理又肯定逃避不了具体工作，那就必须做。

那么，问题就清楚了：总经理应该做哪些具体工作，不应该做哪些？

在进行组织机构设计时，第一项工作是流程设计。

开发公司有一百多项具体工作，如考勤管理、工作环境管理、招聘、培训、设计评审、客户投诉处理等。

只要我们逐一分析清楚总经理在各项工作中的具体分工，这个问题其实不难解决，至少不是一项高难度的管理问题。

近年来，我一直提倡房地产总经理们应做到“四多四少”：多走多看多听多想。

少喝少签少说少干。

比如“少签”，包括签字审批和签字报销。

其实，总经理签字是很难有效控制费用的，因为既没存在或出现不合规的票据，也“不好意思不签”。

既然控制不住，那就委托他人代签，自己只要监督签批人，抽查票据（这就是具体工作）就行了。

签字的别一个目的是随时掌控资金动态。

这也好办，可要求财务部定期报送报表，月报如果太长实行周报，周报如果太长实行日报，企业OA系统和E-mail完全能够实现。

之所以对教授的“总经理不应该做具体工作”感到悲哀，是因为教授不但浪费了学员的时间和学费，还可能误导学员。

更可怕的是他还兼任某著名咨询公司的兼职咨询师！

请没有企业经营管理经验的教授为企业咨询，会是什么结果呢？一堆文件而已！
花费几十、上百万买来一堆文件，更是悲哀！

二、总经理主要工作是什么啊？

执行公司各项工作决议，落实公司下达的各项经济指标；

对全体员工进行考核工作，对职能负责人及其他相关职员的任免等等；

根据公司的部署根据市场的竞争法则，建立统一、高效的组织管理体系，制定公司的发展规划与本年度应完成的各项工作指标认真贯彻

三、证券公司有什么部门与职位

一、证券发行员职位概述：证券发行员是指在证券经营机构从事证券代理发行业务的专业人员。

二、证券交易员职位概述：证券交易员是指在证券经营机构从事证券代理交易、自营业务的专业人员。

三、证券投资顾问职位概述：证券投资顾问是指从事向客户提供证券投资咨询、理财顾问服务并收取报酬的专业人员

四、证券经纪人职位概述：证券经纪人指在证券交易所中接受客户指令买卖证券，充当交易双方中介并收取佣金的证券商。

它可分为三类，即佣金经纪人、两元经纪人与债券经纪人。

拓展资料：要分清到证券公司主要工作，首先要明白证券公司的主要部门。

1、投资银行部，承销保荐(股票和债券)和并购，主要做业务。

2、经纪业务部，主要拉客户的(俗了点，实事)。

3、资产管理部，跟基金公司业务有点类似，做证券投资的，交易员。

4、研究所，宏观，行业研究的。

宏观大多需要博士毕业，行业研究，硕士即可，多数券商喜欢招聘有行业背景(本科理工或在相关公司工作过)的做行研。

5、直接投资部(多是以分公司的形式成立的，如中信的，金石投资；

国信的，弘盛投资，都在创业板有项目上市)，有十多家证券公司都成立了直投部，以后会更多。

大多需要有经验的，投行经验或者项目经验，因为这个部门的主要工作就是找项目

。

6、随着股指期货和融资融券推出后，也会成立相关部门，也会需要研究员，以后应届生也可尝试。

7、电子商务部，计算机专业的，感兴趣的可以试试。

主要是保证交易网络的畅通的。

应届研究生，毕业多数去去投行部或者研究所，本科毕业可进营业部做经纪业务。

四、从事证券行业的职位有哪些？

1理财规划师。

2证券事务代表。

3产品销售经理。

4机构客户经理/机构投资顾问/客户经理/理财顾问。

5操盘手。

6金融储备商务经理。

7市场企划专员。

8投资经济人。

----- 1理财规划师。

通过对高端私人客户的综合理财需求分析，帮助客户制订资产配置方案并向客户提供投资建议；

通过各类渠道，接触并筛选有效客户；

通过参与组织的理财沙龙和理财讲座等活动的筹备工作，提升客户转化率；

通过持续跟进与服务，为客户不断提供专业的理财咨询与服务。

2证券事务代表。

负责按照法定程序筹备股东大会、董事会、监事会、董事会专门委员会等会议，并起草相关文件；

负责指导附属公司开展证券事务工作；

负责协助董事会和监事会依法行使职权，并负责相关文件的草拟工作，督办相关决议的执行；

做好董事会办公室日常的接待来访、回答咨询，及与股东之间的联系工作；

负责公司日常其他证券事务。

3产品销售经理。

销售公司发行的金融理财产品。

为营业部开发企业客户并为企业客户提供包括收购兼并、私募融资、上市前顾问、公司治理、长期激励等业务的联系介绍服务。

4机构客户经理/机构投资顾问/客户经理/理财顾问。

为营业部开发个人客户并为个人客户提供股票操作指导，基金选择技巧等多项专业

的理财服务；

为营业部开发企业客户并为企业客户提供包括收购兼并、私募融资、上市前顾问、公司治理、长期激励等业务的联系介绍服务。

5操盘手。

从事具有挑战的股票、期货、外汇操盘，随时保持最新的金融理念和交易策略；

对于金融衍生产品市场有一定的敏锐度，熟悉股票、期货、外汇、黄金金融投资理财品种；

具有较强的独立研究学习能力，能长期专注于交易技术的练习，严格执行交易纪律，善于捕捉交易机会，有较强的资金管理能力；

负责公司金融知识培训和客户技术性问题维护工作，配合市场经理完成公司团队任务。

6金融储备商务经理。

主要负责北京地区客户的拓展与维护。

7市场企划专员。

业务主管职位，独立负责工作小组，给下级成员提供指导或支持并监督他们的日常活动；

监督执行和实施各种市场推广活动；

收集整理活动反馈信息，提供市场推广活动的整改建议；

负责制作各种宣传材料、项目说明书、销售支持材料等。

8投资经济人。

负责公司指定帐户的资金运作。

负责给予销售部门开发和服务客户的相关技术支持。

负责根据公司的相关规定，制定切实可行的投资方案，保证资金安全、保值、增值。

具有优质客户资源或者相关金融分析师资格证者优先考虑。

负责向客户提供与证券经纪业务相关的服务工作；

负责组织并策划高级营销活动，开发高端市场；

负责为客户提供各种综合性基础理财咨询服务；

负责完成销售任务目标。

五、证券公司一般从事哪些职务？

一般都是经纪业务，通俗点就是营销，客户招揽，证券公司所有员工必须有证券从业资格证才行，包括办公室财务电脑部这些部门。

其他基本和一些公司一样的部门，市场部，柜台，咨询，客服，财务，办公室，电脑部这些，刚入行一般都要求在市场部和柜台呆一阵子熟悉业务的~

参考文档

[下载：股票公司总经理是什么职位.pdf](#)

[《股票型基金需要多久》](#)

[《股票退市重组大概多久》](#)

[《股票上市一般多久解禁》](#)

[下载：股票公司总经理是什么职位.doc](#)

[更多关于《股票公司总经理是什么职位》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/14988361.html>