



海大集团虾特大区淮海片区 2026 届校园招聘

一、企业介绍 Company Profile

广东海大集团股份有限公司是以科技为主导的中国农业龙头企业，1998 年成立于广东广州，目前业务涵盖饲料、种苗、动保疫苗、智慧养殖、安全食品等现代农牧全产业链。

2023 年，海大集团实现营业收入 1161 亿元，同比增长 10.89%；核心主业稳健增长，饲料全年销量 2440 万吨，稳居全球前二，其中水产饲料销量全球第一。2024 年上半年营业收入达 522.96 亿元，归母净利润 21.25 亿元，同比增长 93.15%

虾特大区淮海片区由南通海大、淮安海龙、盐城海大、盐城海维等专业水产料公司组成，淮海片区立足江浙，辐射安徽、华北等广大区域。根据集团战略布局，淮海大区专注水产饲料生产、销售。其中鱼虾蟹料经过近 10 年的沉淀在大华东区域已具有领先地位。引领高端，创造高效，是我们不懈的追求！

一直以来，淮海大区秉承“对外创造客户价值，对内提升员工价值”的企业文化，强调员工是公司最宝贵的财富，构建公平、公正、公开的工作和发展环境，重视人才培养，提升员工价值，让员工与公司共同成长。公司拥有完善的薪酬福利与保障制度，关心员工生活需要，注重多样式、多层次、多渠道的员工关怀活动。

二、企业实力 Enterprise strength

2009 年 11 月，海大集团成功登陆 A 股。历经 20 余年稳健发展，海大集团在海内外设立 600 家分子公司，员工达 40000 人。

科研创新是海大集团的独特竞争力，海大集团设立专门的科研机构——海大研究院，在国内外设立三大研发中心和十余个中试基地。近 10 年累计科研投入超 46 亿元，研发团队超 3500 人，海大在科研人员、研发实力、创新成果等方面位居国际领先地位。



三、行业地位 Industry Status

- 海大饲料销量稳居全球前二；
- 水产饲料销量规模全球第一、虾苗和鱼苗年销量居全球第一；
- 中国企业 500 强、中国民营企业 500 强、财富中国 500 强、福布斯全球企业 2000 强、国家企业技



四、培训发展体系 Training and development system

海大设有双向职业发展通道，每个层级均设有对应的培养体系。应届生进入公司后，经过系统的学习和培养，可以走专业发展通道，也可以走管理发展通道。



针对不同岗位，我们匹配各层级岗位的任职资格标准，包括知识、技能、核心能力等，并且围绕任职资格标准，建立学习路径图。我们为各层级的人员提供培训课程，设置一对一导师辅导，帮助大家达成上一级岗位所需要的任职资格标准，实现职业发展。

海之星
新员工培训

一对一导师制
专业辅导

量身定制的
成长计划

针对性专业
微课赋能

海大集团设有专职负责员工培训和人才发展的机构—海大学院，20 多名专职人员和约 400 名讲师为大家进行培训赋能。同时设有线上培训 APP—海味，为大家提供超过 7000 门的线上课程。



五、薪酬福利 Salary and welfare

- 1、基本薪酬：根据录用岗位及所在地情况确定基本薪酬标准
- 2、激励性薪酬：专项奖金、成长分享、提成奖金、股权激励计划
- 3、全面福利组合：
 - 五险一金、商业保险、健康体检
 - 住房、通讯、交通、餐费补贴
 - 带薪年假、节日福利、团队活动
 - 员工互助基金、生日会、运动会等
 - 政府补贴（生活补贴、住房补贴、探亲交通补贴、购房补贴）

六、招聘信息 Job description

业务板块	岗位	学历要求	专业要求	工作地点
饲料板块	生产管培生	本科	机械类、电气类、自动化类、力学类、材料类、仪器类等工学专业；	江苏盐城、南通、淮安
饲料板块	服务营销员	本科	水产养殖、动物科学、动物医学等	江苏盐城、南通、淮安

“雏鹰计划”生产管培生：

1、培养方案：

依据集团生产管培生培养方案进行 12-18 个月培养。

培养方式：在生产 7 大核心岗位进行轮岗，过程中配备专门岗位导师，在岗位中实践锻炼和理论学习，并进行考核。

培养期 12 个月至 18 个月：从第一天入职开始，包含实习期（拿到毕业证签劳动合同前）、试用期及转正（拿到毕业证签劳动合同后）。

2、发展路径及目标：

管理岗：1-2 年培养成为生产基层管理者，3-5 培养成为生产中层管理者。

专业岗：1-3 年培养成为生产中级技师、3-5 年培养成为生产高级技师。

3、岗位职责：

管理岗：负责生产计划管理，设备工艺管理，生产过程的安全、质量、效率、成本等管理，生产人才梯队建设等。

专业岗：负责根据生产计划进行加工及工艺管理，指导现场生产；负责生产加工技术及加工工艺的创新工作等。

服务营销员：

1、培养方案：

根据片区服务营销员培养方案进行约 6 个月培养时间；

培养方式：在养殖基地、市场进行岗位实操锻炼，海味推送理论课程学习；

2、发展路径：

业务员-主任营销员-区域经理-营销经理-营销总助

技术员-四级技术服务工程师-三级技术服务工程师-二级技术服务工程师-一级技术服务工程师-专家

七、联系我们 Contact us

廖小姐，18662013191（微信同号），联系邮箱：liaon@haid.com.cn。