

## 新能源专业毕业生成为“香饽饽”

## 宁波工程学院新能源学院举办首届毕业生专场招聘会

“这个岗位具体做什么?”“正式入职后薪资能到多少?”“未来晋升路径是怎样的?”……11月27日,宁波工程学院新能源学院首届毕业生专场招聘会上人头攒动。同学们围着企业招聘展位,抛出一个一个自己关切的问题。来自锦浪科技股份有限公司、浙江中哲新能源有限公司、宁波万金新能源科技有限公司等18家优质新能源企业的招聘负责人一边耐心解答,一边考察学生各方面素养。

此次专场招聘会由宁波工程学院新能源学院、宁波新能源产业商会联合举办,主要面向新能源学院2026届毕业生,招聘现场气氛之热,也折射出当下新能源行业用人市场的旺盛需求。新能源行业究竟需要什么样的人才?薪资待遇、就业前景如何?高校如何培养更贴近企业需求的人才?记者通过现场采访学生、企业、学院负责人及行业专家,揭开这一热门领域的用人和育人“密码”。



金佳慧(中)在咨询岗位情况。  
记者 吴正彬 摄

## 1 学生视角 “很多岗位和我的专业高度匹配”

“刚刚看了一圈,也跟一些企业负责人聊了聊,感觉企业对新能源人才的需求蛮迫切。”宁波工程学院新能源学院材料科学与工程(新能源)专业2022级学生金佳慧对记者说,招聘会上的一些工程师和营销岗位让她心动,“很多岗位都和我的专业高度匹配,企业负责人也详细介绍了各个岗位的成长路径,我觉得还是很有前途的。”

和金佳慧一样,电气工程及其自动化(新能源)专业2022级学生姜晨阳也坚定地选择扎根新能源领域。“我已经实习八个月了,还有一个半月结束,这段经历让我更清楚行业对求职者能力的要求。”作为宁海人,他计划毕业后留在宁波中心城区工作,“这里新能源企业多,发展机会多。”当被问及当初为什么选择新能源专业时,他坦

言:“就是看中这个行业热门,好找工作。”

在与企业的交流中,学生们深切感受到行业对人才的多元要求。金佳慧发现,英语能力成为不少岗位的“硬指标”。“销售岗要开拓海外市场,工程师岗也要和国外企业打交道,英语不好真不行。”此外,专业技能和综合素质的重要性也被反复提及。

## 2 企业视角 人才需求正向复合型、全球化转变

“对新能源行业来说,毕业生的热情和专注力比什么都重要。”宁波光年鼎盛能源集团有限公司技术岗位负责人直言,只有真心热爱这个行业,才能在技术迭代快、竞争激烈的环境中坚持下去,“干一行要精一行,我们这个行业需要从业者不怕困难,在实践中不断学习提升。”

在招聘会现场,一些光伏板块相关岗位因待遇好受到很多学生的

关注。锦浪科技股份有限公司营销及海外人力资源负责人沈琳告诉记者,当前国内光伏企业正纷纷开拓海外市场,“前几年我们倾向于从语言类院校去招聘营销人才,但从去年开始我们转向理工科院校招聘这类人才,因为技术是基础,语言只是工具,我们更需要懂技术、懂产品、能出海的复合型人才。”

在与企业招聘负责人的交流中

记者了解到,相比于很多传统行业,新能源行业在薪资待遇方面的优势颇为明显。“本科生月薪起步普遍在5000元以上,一些技术岗和销售岗能达到1万元以上。”一位招聘负责人透露,其企业的海外营销岗转正后薪资远不止1万元,加上外派补贴和提成,收入很可观,但工作强度也相对较大,“客户在哪里,员工就要去哪里,需要适应长期外派的节奏。”

## 3 学院视角 宽口径培养,帮学生更好匹配行业需求

“面对新能源行业的发展热潮,我们遵循的是‘重基础、拓口径、注前沿’的人才培养理念。”宁波工程学院新能源学院负责人介绍,作为省内率先设立的新能源学院之一,该学院在本科生培养中,既重视数学、物理、化学等基础课程,又强调

学科交叉融合,“新能源行业需要复合型人才,既要懂材料,又要懂电气、控制等,宽口径培养能提升学生的自学能力和适应能力。”

据了解,为了帮助学生精准匹配行业需求,在课程设置上,学院主动引入各大企业的建议,“我

们会根据企业的反馈,适当调整课程内容。另外,我们还会安排学生分阶段到企业开展实践活动:大一、大二去企业参观了解,大三、大四进入企业顶岗实习,让学生在实践中提升经验和技能。”该负责人说。

## 4 专家视角 宁波高校具有产业、政策等多重育人优势

宁波新能源产业商会秘书长于卫星说,目前新能源企业对应用型、创新型、复合型人才的需求很大,热门岗位包括电池研发工程师、材料研发工程师、储能电站运维管理员等,“这些岗位对应的专业包括新能源科学与工程、材料科学与工程、电气自

动化等,都是高校重点布局的专业。”

在于卫星看来,宁波高校在培养新能源人才方面拥有三大优势:一是产业基础雄厚,新能源是宁波6个千亿级产业集群之一,政府高位推动产业规划和科技进步;二是龙头企业带动作用明显,锦浪、极氪、

公牛等龙头企业引领,配套企业众多,为学生提供了丰富的实习和就业机会;三是人才引进政策完善,既能吸引中高端人才落户,也能为本地高校毕业生提供良好发展环境。

记者 吴正彬  
通讯员 余帅烨 汪慧

## 上海银行宁波分行:全场景守护新市民 零距离赋能城市新生活

上海银行宁波分行聚焦新市民“落脚—安居—立业”全周期需求,以“金融为民”为初心,将金融服务与新市民工作生活深度融合,通过场景化宣传、精准化赋能、一站式服务,把专业金融知识转化为暖心守护力量,助力新市民在甬城安居乐业、畅享新生活。

## 场景前移,让金融服务“触手可及”

“金融服务要走到群众身边,才能真正解决需求。”上海银行宁波分行打破传统网点服务边界,将金融课堂直接嵌入新市民聚集的核心场景。在宁波某汽车饰品有限公司、某科技有限公司等企业,工作人员利用工歇时间开展“车间微课堂”,围绕反诈知识、存款保险、养老金规划等实用内容开讲,“原来存款有保险保障,心里更踏实了”的感慨,道出了企业员工的心声。

商圈、火车站、地铁口、房产签约中心等人流密集区,也成了金融服务的“流动阵地”。宁波分行员工化身“金融邻里”,借助卡通喷绘、互动问答等生动形式,把识别假币、防范电信诈骗等专业知识讲得通俗易懂。“这些技巧太实用了,帮我们小商户守住了‘钱袋子’”,临街店主的点赞,

正是对场景化服务的最好认可。

## 精准滴灌,护航全周期金融权益

围绕新市民从“落脚”到“扎根”的核心诉求,上海银行宁波分行构建全周期金融知识普及体系,让服务精准对接需求。

围绕安居保障,在社区、房产签约中心设立咨询点,详解租房分期、个人住房贷款等政策,结合真实案例拆解“租金贷”“套路贷”陷阱,帮新市民筑牢安居防线。围绕立业赋能,深入商圈、产业园,为初创小微业主解读普惠信贷产品,向职场新人普及工资卡安全、求职“培训贷”防范知识,为事业启航注入金融动能。围绕日常守护,通过情景模拟传授理性消费、稳健理财技巧,明晰非法集资与正规理财的区别,教会新市民识别购物退款诈骗等常见陷阱。围绕畅行无忧,在交通枢纽推广数字金融工具,重点讲解移动支付安全、银行卡盗刷防范等知识,搭配出行意外险配置建议,让城市出行更安心。

## 知行合一,“知识+服务”提振消费信心

金融服务既要传知识,更要解难题。上海银行宁

波分行创新推出“知识普及+现场服务”一站式模式,在企业宣讲现场为有需求的新市民直接办理银行卡开立等业务,让忙于工作的新市民“听课即办业务”,无需额外跑腿。

这种“授人以渔+授人以便”的服务模式,既帮新市民筑牢风险防范意识,又让他们便捷享受现代金融红利,有效提振消费信心与生活规划底气,推动新市民从“城市过客”真正转变为“城市主人”。

## 温情相伴,金融暖流浸润甬城

一次次面对面的耐心讲解,一场场接地气的宣传活动,上海银行宁波分行正将金融服务的触角延伸至新市民生活的每个角落。以主动靠前的服务姿态、通俗易懂的传播方式,扫除新市民金融盲区,拉近金融与群众的心理距离,让金融服务既有专业力度,更有民生温度。

未来,上海银行宁波分行将持续深化新市民金融服务,推动金融教育常态化、生活化,不断创新服务模式与宣传举措,以更优质、更便捷、更暖心的金融力量,守护每一位新市民的城市梦想,共绘甬城发展新图景。