

今年招聘季理工科背景高学历人才十分抢手

“天坑专业”也变成“香饽饽”

每年的四月是校园春招的高峰期,以往,“生化环材”因为就业环境不佳被戏称为大学专业里的“四大天坑”。“生化环材”,指的是生物工程、化学工程、环境科学、材料科学这4个传统工科专业。在今天的招聘季,理工科背景的高学历人才十分抢手,以往的所谓“天坑专业”也变成了“香饽饽”。



“2023年闽东北协同发展区(福州)国企拓岗招才·稳就业促发展专场招聘会”在福州市闽侯上街大学城文化艺术中心举办。

新华社 发

能源、环境、新材料需求更多

赵桐是同济大学材料科学与工程学院的一名硕士研究生,她所学的材料专业是所谓“天坑专业”之一,赵桐告诉记者,这种说法只是网友的一种调侃。

赵桐说:“开始入学的时候其实是有这种想法的,可能工作条件比较艰苦,或者是薪资不够理想。但是在我硕士期间,身边同学在找工作的过程中,从传统材料方向转变为更加偏向新能源、半导体这样的企业,整体的薪资水平也有了一定的提升,所以我们专业的就业环境是越来越好的。”

目前,赵桐已经与一家新能源车企签约,今年6月毕业后将从事新能源电池相关的研发。

业内人士告诉记者,理工科专业的人才需求正在持续回温,但不同赛道之间依然存在偏差,对比前两年大热的医药、互联网、新零售等领域,今年的人才需求会更多地聚焦能源、环境、新材料等硬科技行业。

某人力资源企业中国区负责人李洁介绍,理工、技术这些方向的招聘,明显是有回升的。无论是在自动驾驶、汽车这样一些行业,还包括一些科技行业、能源行业,这些都是今年能够看得到的增长。

创投圈争抢理工科硕士博士

钟情理工科出身的人才,这也是创投行业的最新招聘趋势。一些投资机构也都要求候选人对新材料、新能源、智能制造、节能环保等产业有丰富的专业研究和项目储备。

张江所在的投资机构是去年刚刚成立的,主要投资生物医药、医疗器械以及新能源材料和高端装备等领域。目前,他的投资团队中,90%都拥有硕士或博士学位,80%都是生物医药、电子信息这类的理工科专业背景。

张江介绍,现在的创始人越来越多也是科学家、工程师,或者是行业背景出身,未来的长期合作也需要有相关背景。

今年以来,投资机构争抢理工科博士的情况屡见不鲜,对创投行业而言,理工科人才凭借自身的专业知识,能够减少信息误差,降低沟通成本,具备明显的优势,但这并不是做好投资的充分条件,理工类人才还需要在实践中不断开拓视野,迭代自己的认知。

目前,理工科人才的薪酬总体上高于其他专业,在一些硬科技的热门赛道,高出30%至50%也是有可能的。供给方面,理工科背景的人才数量有一定保证,但在一些关键技术领域的高质量人才依然稀缺。

某人力资源企业硬科技团队负责人吴伟介绍,整体上需求是不错的,但需求是集中在高质量人才这一块。比如说一些非常资深的学科带头人,年薪一百万元甚至几百万元都会有。技术中坚力量这一块,年薪在五十万元到八十万元之间会比较多。

据央视

“私人定制”跑腿店悄然兴起

“跑男”传递温暖和快乐

皮肤略显黝黑,走起路来风风火火,几乎是一路小跑。4月5日一大早,记者见到湘潭90后“跑男”徐海涛时,他刚完成一笔上门叫客户起床的订单。

陪同晨练、陪老人就医、照看“熊孩子”、帮人遛狗、转送礼物、替人道歉、扮演“男朋友”、上门调解矛盾……虽然一年365天无休,徐海涛却乐在其中,“接任务就像开盲盒,永远不知道下一单会有怎样的奇遇。”



“跑男”徐海涛帮客户遛狗。

「跑男」开跑 碰撞梦想

徐海涛是湘潭县人,从事“跑腿”工作已有些年头。

2012年,在外闯荡多年的徐海涛回到湘潭,发现家乡送餐需求量较大,且尚未有专业外卖配送平台进驻。他灵机一动,便联系餐厅,干起送餐服务,成为湘潭首批“跑腿小哥”。

由于工作勤奋、服务热情,久而久之,徐海涛积累了固定客源。3年后,他注册“蚂蚁族货物代送店”,开启创业之旅。

与标准化、规模化的跑腿公司和外送平台不同,徐海涛将目光盯向“私人定制”。“年轻人的个性化需求多,他们一方面忙于工作自我时间少,另一方面又追求精致休闲的生活,注重内心世界的满足,且愿意为此‘买单’。”他说。

于是,除送文件、买夜宵等常规跑腿业务外,徐海涛在工作中经历了许多“奇遇”:年轻夫妻外出旅游享受二人世界,徐海涛便当起“超级奶爸”照顾客户孩子的饮食起居;上班族在公司加班到凌晨想有人陪伴,徐海涛便安静地坐在一旁,直到对方将工作做完……

“刚开始只有零星几单,现在每天几十单,忙得飞起,月收入超万元。”徐海涛说,目前,湘潭已有三四家“私人定制”跑腿店,10多名“跑男”奔波大街小巷,相遇青春、碰撞梦想。

传递温暖 搭建桥梁

“跑男”身份带给徐海涛的,远不止日复一日的忙碌和日渐可观的收入。

工作伊始,徐海涛就给自己“约法三章”:满足客户需求,保护对方隐私,传递温暖和快乐。

一次,一位年轻男顾客找到徐海涛,要求代他每日送花给一位女士。徐海涛欣然应允,他每日跑到花店,精心挑选花色,定时送达。一段日子后,徐海涛接到这位男顾客的电话,问道:“蚂蚁,过几天有没有空,帮我接亲。”

原来,这对顾客已结为连理。直到现在,他们夫妻间有了小磕碰,或是遇到烦心事,都会找徐海涛帮忙解决。“因为他安全,从不向外透露客户的家事;他也很温暖,是我们‘最熟悉的陌生人’。”这位顾客说。

如今,徐海涛的客户群体越来越大,仅微信老客户就超万人。他还针对长期需要“跑腿”的顾客开通包月服务,成立多个客户互助群、闲置物品交易群,搭建互助互惠桥梁。

工作之余 疯狂「充电」

每一次“奔跑”,都是挑战。从业10余年,徐海涛感觉自己有些“力不从心”。

当前,年轻人生活压力大、工作节奏快,压力和负面情绪若无法及时释放,极易给心理、身体造成危害。

“最担心的是无法帮到他们。”徐海涛坦言。工作之余,徐海涛疯狂给自己“充电”,自学心理学、社会学、法律等知识。然而,徐海涛觉得这远远不够,他希望能有专业人员加入这支队伍,把更多的阳光、温暖和爱,精准地洒向需要者的心田。

“为什么把店名取做‘蚂蚁族货物代送店’?”记者问。

“我们每个人,尤其是年轻人,就像只蚂蚁,忙碌而渺小。但是如果大家团结起来,传递温暖、传递爱,我们就会有无穷的力量,就能战胜一切困难。”徐海涛回答说。此时,一位顾客发来信息:“蚂蚁,谢谢你的开导。我要像你一样,向阳奔跑!”

据《湖南日报》