

云南省体育彩票管理中心昆明销售管理一部 即开型体育彩票社会销售代表公开征召公告

即开型体育彩票是中国体育彩票的销售彩种之一，为进一步发展昆明地区即开市场，更好地服务购彩者，促进昆明地区即开市场健康持续发展，昆明销售管理一部面向社会公开征召社会销售代表 1 名，现将有关事宜公告如下：

一、征召原则

坚持德才兼备的用人标准，遵循“公开、平等、竞争、择优”的征召原则，面向社会，公开报名，统一考试，综合评定，择优录用。

二、征召县（市、区）、授权区域及人数

（一）征召县（市、区）：安宁市

（二）征召人数：1 人

（三）授权区域：安宁市

三、征召条件

（一）申请人应具备以下条件

1. 年满 18 周岁以上、35 周岁以下（2008 年 3 月 1 日-1991 年 3 月 1 日期间出生），且具有完全民事行为能力的个人；
2. 非体育彩票销售机构人员及其家庭成员；

- 3.能全职从事销售代表工作;
- 4.具备一定的管理、营销、销售经验以及市场拓展能力;
- 5.大学本科及以上学历;
- 6.有与从事销售代表业务相适应的资金,能够缴纳 5000 元保证金,有不少于 40 万元的周转资金;
- 7.认可责任彩票理念,能够履行责任彩票相关要求;
- 8.有配送即开票及相关物料的交通工具;
- 9.近 5 年内无刑事处罚记录和不良商业信用记录;
- 10.销售管理部规定的其他条件。

(二)有下列情形之一的人员,不得报名

- 1.系统内已注册的现有销售代表;
- 2.渠道系统内已注册的体育彩票代销者和销售员;
- 3.企事业单位在职工作人员及在职国家公职人员。

三、社会销售代表工作职责

社会销售代表的工作职责详见附件 1。

四、征召程序

本次征召采取现场报名方式。

(一) 发布公告

本次征召信息通过云南体彩网平台统一发布,公告日期为 10 天(2026 年 03 月 02 日——03 月 13 日)

自公告发布之日起至 2026 年 03 月 13 日止,未按要求提

供资料或逾期报名者，不予受理。

(二) 报名方式

1. 报名、咨询方式：只接受现场报名方式，申请人向昆明销售管理一部提出书面申请，并按要求提供相关材料。咨询电话：0871-63149671。

2. 报名时间：2026年03月02日——03月13日工作时间内（周末、节假日除外）。

3. 报名地点：昆明市五华区昆华路体育中心办公楼201室。

4. 注意事项：报名不收取任何费用。只接受工作时间（上午：9:00-12:00，下午：13:30-17:00）内的现场报名。

(三) 报名要求和须提交的资料

1. 符合征召条件均可参加报名，报名所需提供的资料：

(1) 申请书：由申请人手写，提交原件；

(2) 本人身份证：出示原件，提交复印件；

(3) 个人简历：由申请人手写，提交原件；

(4) 本人近5年内无刑事处罚证明：申请人户口所在地派出所出具，提交原件；

(5) 本人征信证明：人民银行授权点查询打印，提交明细版原件；

(6) 大学本科及以上学历证明：出示原件，提交复印件；

(7) 不低于40万元的个人资金证明：由个人账户所属银

行出具，提交原件；

(8) 营销计划书：对申请地址的体育彩票即开市场分析报告，提交原件。

2. 笔试、面试通知

报名成功的人员方可进入笔试、面试。笔试、面试通知将以电话/短信形式回复，请报名人员注意查收。

(四) 真实性承诺

申请人员应如实提交有关信息和材料，凡本人填写信息错误的自行负责；弄虚作假的，一经查实即取消考试资格或录用资格。

五、征召考试

采用综合评估法对申请人进行考试。考试分为笔试和面试两部分，最终成绩按笔试（50%）和面试（50%）的成绩及权重进行计算。

(一) 笔试

资格审核通过的人员方可参加笔试。笔试主要测试申请人的综合能力，包含体育彩票通用知识和专业知识。笔试满分100分，笔试成绩占总成绩的50%。笔试内容主要由《彩票管理条例》《彩票管理条例实施细则》及中国体育彩票即开游戏玩法及规则、体彩公益知识、社会销售代表的工作职责等组成试题，相关知识可在“中国体彩网”和附件1内获取。

（二）面试

面试主要测试申请人的思维（20%）、理解（20%）、应变（20%）、分析（20%）、语言表达等能力及专业知识（20%）。面试满分100分，面试成绩占总成绩的50%。取所有面试考官打分的平均分作为面试最终成绩。

六、考试成绩及拟录用人员公示

销售管理部根据征召人数，按考试总成绩由高到低的顺序等额拟定录用人选。总成绩须达70分（含）以上才可纳入拟录用人选名单，总成绩未达70分的，不予录用。

考试成绩及拟录用人员名单在云南体彩官网面向社会进行公示，公示期为3个工作日。

在公示前若有人员主动放弃征召资格或被取消征召资格的，按照总成绩排名由高到低依次递补，递补人数不能超过放弃征召资格人员的数量；在公示后有拟录用人员主动放弃征召资格的，按照总成绩排名由高到低依次递补，递补人数不能超过放弃征召资格人员的数量，并对递补拟录用人员重新进行公示。

七、录用

公示无异议的拟录用人员，按程序签订销售代表代销合同。

八、纪律与监督

(一) 公开征召工作实行回避制度，不接受体育彩票管理中心工作人员家庭成员报名。

(二) 资格审查贯穿公开征召全过程。申请人在征召报名、考试等过程中存在弄虚作假、故意隐瞒或有其他违规行为的，一经查实即取消征召资格或取消录用。

(三) 遵守考试纪律，保守工作秘密，接受相关管理部门监督。

本公告所附相关文件与公告具备同等效力，请报名人员仔细阅读。因不遵守规定或个人疏忽所带来的一切后果由本人自行承担。

九、未尽事项，另行公告。

本公告由昆明销售管理一部负责解释。

附件 1：社会销售代表的工作职责



附件 1

社会销售代表工作职责

纸质销售代表（以下简称销售代表）是指经云南省体育彩票管理中心（以下简称省中心）授权，在规定区域内开展纸质即开型体育彩票（以下简称即开票）业务工作的全职营销服务人员或专职组织机构。社会销售代表的工作职责如下：

（一）遵守国家有关法律法规和制度规定，服从销售管理部的管理和业务指导，在确保安全的前提下开展体育彩票推广，不断提升体育彩票品牌形象。

（二）全职从事销售代表工作，不得将获得的销售许可以转让、承包或其他方式交由他人经营或管理。此处所指全职，是指只从事体育彩票代销工作，亲自履行销售代表职责，未兼职其他工作。

（三）实体店服务

销售代表在销售管理部授权范围内，行使对实体店的服务职责。

1. 实体店走访工作

定期对所服务实体店进行日常走访，走访内容包括但不限于：实体店安全生产情况、实体店合规经营情况、实体店经营情况、营销活动开展情况等。发现问题及时督促、协助

实体店整改，处理不了的及时上报销售管理部。

完成总局中心、省中心、销售管理部下达的专项走访任务。

2.培训工作

对所服务实体店开展安全合规、责任彩票、在售彩种营销推广、终端操作、体育彩票相关 APP、小程序操作等业务培训，督促、指导所服务实体店完成培训，提升实体店安全责任意识 and 销售技能。

3.实体店信息收集

协助销售管理部开展实体店信息收集及更新工作，包括但不限于：实体店标签采集、实体店信息核查及实体渠道信息更新、实体店销售人员信息确认与更新等。

（四）即开票票务管理和服务

1.做好即开票的领取、管理和配送工作，确保即开票配送的安全、及时、准确。

2.领票时向仓库管理人员出示其身份证明。

3.设立即开票仓库，有适量库存，以保证即开票的及时供应。

4.不发放、销售已停止销售或已停止兑奖的即开票，发现已停止销售或已停止兑奖的即开票，及时封存并立即向所属销售管理部报告。

5.不向没有体育彩票代销证的人员配送即开票，不向未

经省中心或销售管理部授权的区域或实体店发放即开票。

6.妥善保管体育彩票相关账号、密码，以及销售代表库存即开票或在途配送即开票、兑奖票、出库单、送票单据等，以上信息、物资发生泄漏、被盗、丢失、损坏、流失的，由销售代表自行承担由此引起的一切损失和责任。

7.按照销售管理部的要求，及时对实体店进行铺票、补票，协助实体店兑奖。对实体店即开票陈列展示工作进行指导，协助实体店在售即开票种数量、库存、陈列展示等达到销售管理部规定要求。

8.不销售未经即开票销售管理系统确认或激活的即开票。未下市、未激活、未拆封、不影响二次销售的即开票可进行即开票销售管理系统退票处理。

9.不发放、销售异常状态票（指在发行销售过程中，由于生产印制、仓储运输、突发事故、自然灾害等原因造成的无法正常销售的即开票），如出现系统无法确认、票面异常等情况立即向所属销售管理部报告。

（五）营销服务

1.地推工作

按照销售管理部的要求，利用节假日、民族节庆日、赶集日、文体活动、营销活动等时机，积极开展实体店地推和户外地推工作。开展即开户外地推时，须按照《中国体育彩票销售场所安全生产管理办法》《中国体育彩票品牌营销活

动安全生产管理办法》《国家体育总局体育彩票管理中心关于进一步加强和规范即开型体育彩票户外销售工作的通知》等国家有关法律法规和有关管理规定的要求，确保依法合规、安全有序。

2. 物料配送

做好体育彩票相关物料、设备、促销物资的领取、管理、配送、发放签收等工作，并督促、指导实体店按要求使用。

3. 营销宣传

指导实体店提升运营能力，协助实体店对在售的体育彩票品种开展营销、宣传推广活动，对推广及提升效果进行全周期跟踪，持续优化改进。

（六）实体店建设

协助、指导实体店做好实体店提档升级工作，协助实体店做好运营设备的安装与维护。

（七）实体店拓展

在授权范围内，做好体育彩票销售渠道的拓展，积极开发高质量实体店。

（八）及时向省中心和销售管理部反馈实体店及市场信息，及时向实体店传达工作要求及政策。

（九）完成省中心和销售管理部布置的其他任务。