

MÔ TẢ YÊU CẦU TUYỂN DỤNG CHI NHÁNH NĂM 2025

I. YÊU CẦU CHUNG

1. Trường đào tạo

- Nhóm 1: Đại học công lập/ công lập liên kết với nước ngoài; Đại học nước ngoài, áp dụng đối với các chi nhánh hạng Đặc biệt và hạng I thuộc các khu vực địa bàn TP. Hà Nội, TP. HCM, Đà Nẵng, Cần Thơ.
- Nhóm 2: Đại học dân lập (tư thục)/ dân lập liên kết với nước ngoài với các Chi nhánh còn lại.
- **Lưu ý:**
 - VietinBank chỉ tuyển dụng với các ứng viên tốt nghiệp Đại học hệ chính quy, tập trung, dài hạn tại các trường đại học trở lên *(không bao gồm hình thức học liên thông lên đại học, tại chức, hệ vừa học vừa làm, văn bằng 2)*.

2. Yêu cầu khác

- **Kinh nghiệm làm việc:** xem thông tin chi tiết đối với từng vị trí tuyển dụng.
- **Độ tuổi:**
 - Không quá 30 tuổi đối với vị trí: Chuyên viên khách hàng cá nhân, Chuyên viên khách hàng doanh nghiệp (KHDN, KHDN Vừa và nhỏ, KHDN lớn, KHDN FDI).
- **Ưu tiên:**
 - Ngoại hình khá, sức khỏe tốt.
 - Chiều cao: Nữ cao từ 1m58, Nam cao từ 1m65.

II. CHI TIẾT MÔ TẢ CÔNG VIỆC VÀ YÊU CẦU TUYỂN DỤNG

TT	Vị trí	Mô tả công việc	Yêu cầu
1.	Chuyên viên Khách hàng cá nhân	- Chủ động tìm kiếm, tiếp thị khách hàng mới, bán hàng, chăm sóc và duy trì mối quan hệ thường xuyên với khách hàng; - Tiếp nhận và giải quyết các vướng mắc, nhu cầu của khách hàng; - Thực hiện chào bán và bán chéo sản phẩm dịch vụ của VietinBank; - Thẩm định sơ bộ hồ sơ vay vốn, đề xuất cấp tín dụng đối với khách hàng; - Thu hồi các khoản nợ trong hạn, nợ quá hạn, nợ xấu, nợ xử lý rủi ro/Quản lý thông tin khách hàng.	❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán, Luật kinh tế. ❖ Kỹ năng - Lập kế hoạch bán hàng; - Bán hàng hiệu quả; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Giao tiếp, đàm phán; - Thuyết trình; - Làm việc nhóm. ❖ Kiến thức/Khả năng - Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ ngân hàng; - Có khả năng theo dõi, đánh giá đưa ra các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hiệu quả trong công tác bán hàng.
2.	Chuyên viên Khách hàng Doanh nghiệp (KHDN Vừa & Nhỏ, KHDN Lớn, KHDN)	- Chủ động tìm kiếm khách hàng, bán hàng, chăm sóc và duy trì mối quan hệ thường xuyên với khách hàng; - Thẩm định sơ bộ tín dụng; - Kiểm tra khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, phối hợp xử lý và thu hồi nợ xấu, nợ xử lý rủi ro của khách hàng được phân công phụ trách; - Quản lý thông tin khách hàng cập nhật thông tin khách hàng cung cấp cho các bộ phận có liên quan để phục vụ công tác cảnh báo sớm.	❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán, Luật kinh tế. ❖ Kỹ năng - Lập kế hoạch bán hàng; - Bán hàng hiệu quả; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Giao tiếp, đàm phán; - Thuyết trình; - Làm việc nhóm. ❖ Kiến thức/Khả năng - Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ ngân hàng - Có khả năng theo dõi, đánh giá đưa ra các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hiệu quả trong công tác bán hàng

3.	Chuyên viên Khách hàng Doanh nghiệp FDI (tiếng Anh/Trung/Hàn/Nhật)	- Chủ động tìm kiếm khách hàng, bán hàng, chăm sóc và duy trì mối quan hệ thường xuyên với khách hàng; - Thẩm định sơ bộ tín dụng; - Kiểm tra khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, phối hợp xử lý và thu hồi nợ xấu, nợ xử lý rủi ro của khách hàng được phân công phụ trách; - Quản lý thông tin khách hàng cập nhật thông tin khách hàng cung cấp cho các bộ phận có liên quan để phục vụ công tác cảnh báo sớm.	❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán, Luật kinh tế... Ngoại ngữ tiếng Anh/Trung/Nhật/Hàn. ❖ Kỹ năng - Lập kế hoạch bán hàng; - Bán hàng hiệu quả; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Giao tiếp, đàm phán; - Thuyết trình; - Làm việc nhóm. ❖ Kiến thức/Khả năng - Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ ngân hàng - Có khả năng theo dõi, đánh giá đưa ra các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hiệu quả trong công tác bán hàng - Ưu tiên các ứng cử viên du học tại các quốc gia có ngôn ngữ chính là tiếng Anh/Trung/Nhật/Hàn hoặc có chứng chỉ như sau hoặc tương đương: + Tiếng Anh: TOEIC 780 hoặc IELTS 6.0 hoặc TOEFL IBT 78 hoặc TOEFL CBT 210; + Tiếng Trung: HSK cấp 5 (hoặc HSK cũ cấp 7) hoặc TOLFC cấp 4; + Tiếng Nhật: JLPT N2; + Tiếng Hàn Quốc: TOPIK 4
----	---	---	--