



## MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG TSC ĐỢT 3 NĂM 2020

### 1. Yêu cầu chung:

- Tốt nghiệp đại học trở lên hệ chính quy các trường đại học công lập trong nước hoặc các trường đại học danh tiếng nước ngoài;
- Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh ...
- Độ tuổi không quá 40 tuổi đối với các vị trí thuộc Khối KHDN; không quá 35 tuổi đối với các vị trí thuộc Khối Bán lẻ;
- Sức khỏe tốt.

### 2. Yêu cầu và mô tả cụ thể:

| STT | Phòng/Ban                                     | Vị trí  | Số lượng chỉ tiêu | Địa điểm làm việc | Mô tả công việc   | Yêu cầu  |
|-----|---|---|-------------------|-------------------|---|--|
| 1   | Phòng Khách hàng Doanh nghiệp lớn – Khối KHDN | Chuyên viên chính phụ trách các ngành kinh tế | 02 chỉ tiêu       | Hà Nội            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Triển khai kế hoạch bán hàng cho phân khúc KHDN Lớn theo ngành kinh tế (bao gồm công tác bán hàng, tư vấn phương án và tham gia công tác báo cáo phê duyệt tín dụng).</li> <li>- Quản lý hoạt động của các Chi nhánh: quản lý KPI KHDN Lớn tại các Chi nhánh, xây dựng kế hoạch nhân sự cho Chi nhánh hợp lý, đáp ứng nhu cầu triển khai các kế hoạch bán hàng và dịch vụ đối với phân khúc KHDN Lớn (Phối hợp với Khối Nhân sự);</li> <li>- Đầu mối thiết lập và phát triển mối quan hệ với các đối tác của NHCT để thực hiện bán chéo sản phẩm;</li> <li>- Đầu mối thực hiện và giám sát thực hiện giải quyết các khó khăn vướng mắc của KHDN Lớn trong quá trình cung cấp sản phẩm dịch vụ; các yêu cầu, phản hồi và khiếu nại của KHDN Lớn từ tất cả các kênh;</li> <li>- Nghiên cứu sản phẩm dịch vụ trên thị trường, đề xuất sản phẩm dịch vụ tới lãnh đạo phòng; Phối hợp với các phòng ban nghiệp vụ phát triển các sản phẩm theo kênh, ngành kinh tế phụ trách; giải quyết các vấn đề phát sinh trong phạm vi ngành phụ trách</li> <li>- Chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh của phân khúc khách hàng/ngành kinh tế mà cá nhân và nhóm quản lý;</li> </ul> <p>Các công tác khác theo phân công của Ban lãnh đạo và lãnh đạo phòng.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>❖ <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, liên quan đến việc thẩm định pháp lý của các khách hàng/dự án như: Luật đầu tư, Luật kinh doanh bất động sản,...</li> <li>- Có tối thiểu <b>05 năm</b> kinh nghiệm tại các vị trí Quan hệ khách hàng/Tín dụng/Thẩm định/Chuyên gia phê duyệt đối với phân khúc khách hàng doanh nghiệp hoặc (và) có kinh nghiệm làm việc tại Ban tài chính/Dự án/Kế hoạch của các doanh nghiệp; Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm thuộc các ngành/lĩnh vực: Xây lắp, Đầu tư kinh doanh BĐS, Năng lượng (thủy điện, nhiệt điện, năng lượng tái tạo), Xăng dầu, Nguyên vật liệu (sắt thép, xi măng, gạch...)</li> </ul> </li> </ul> |

|   |   |  |             |        |  |  |
|---|---|--|-------------|--------|--|--|
| 2 | Phòng Khách hàng Doanh nghiệp lớn - Khối KHDN | Chuyên viên chính phụ trách Kết nối kinh Doanh (Business matching) | 01 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lên kế hoạch và triển khai công tác Kết nối kinh doanh cho các KHDN của VietinBank với các đối tác nước ngoài, thông qua phối hợp với các Ngân hàng nước ngoài là đối tác chiến lược của VietinBank</li> <li>- Quản lý nội bộ toàn hệ thống các thông tin liên quan đề xúc tiến kết nối kinh doanh</li> <li>- Lập kế hoạch tổ chức và triển khai các sự kiện KNKD kinh doanh quy mô lớn.</li> <li>- Trực tiếp gặp gỡ các doanh nghiệp trên toàn quốc để trao đổi về nhu cầu kết nối kinh doanh, tìm hiểu đặc thù hoạt động, đối tác phù hợp và tiềm năng kết nối.</li> <li>- Là đầu mối tổ chức/quản lý các sự kiện kết nối kinh doanh định kỳ, phối hợp với các phòng ban liên quan để thực hiện các công tác lựa chọn, tiếp cận khách hàng, lên nội dung và thực hiện chương trình.</li> <li>- Phối hợp với RM quản lý khách hàng để cung cấp các thông tin đối tác, thông tin giao dịch cần thiết cho khách hàng.</li> <li>- Các công tác khác theo phân công của Ban lãnh đạo và lãnh đạo phòng.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>❖ <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Hiểu biết về các SPDV ngân hàng, các hoạt động, dịch vụ phục vụ cho hoạt động giao dịch, mua bán, xuất nhập khẩu của doanh nghiệp;</li> <li>- Có tối thiểu 02 năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực quan hệ khách hàng, kết nối doanh nghiệp, marketing tại các TCTD .</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Kỹ năng/Khả năng:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán;</li> <li>- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;</li> <li>- Thông thạo tiếng Anh , tối thiểu IELTS 6,5/ TOEIC 750/ TOEFL IBT 80. Ưu tiên cán bộ giao tiếp và làm việc thành thạo bằng tiếng Nhật.</li> </ul> </li> </ul> |
| 3 | Phòng Phát triển kinh doanh – Khối Bán lẻ     | Chuyên viên chính quản lý chi nhánh                                | 03 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Giám sát, đôn đốc, thúc đẩy doanh số bán đối với các sản phẩm, dịch vụ bán lẻ tại các Chi nhánh;</li> <li>- Phối hợp, hỗ trợ Chi nhánh trong hệ thống triển khai các SPDV, chính sách khách hàng, quy trình bán hàng,... đối với phân khúc khách hàng bán lẻ;</li> <li>- Tư vấn, hỗ trợ xử lý các vướng mắc phát sinh liên quan tới hoạt động bán lẻ của Chi nhánh;</li> <li>- Đề xuất các chương trình, sản phẩm, cơ chế đặc thù cho nhóm khách hàng trong khu vực; Đề xuất và triển khai các kênh để mở rộng và phát triển mạng lưới khách hàng nhằm khai thác thêm nguồn khách hàng tiềm năng;</li> <li>- Tham gia khảo sát mạng lưới và nhân sự bán lẻ các chi nhánh, đề xuất các biện pháp nâng cao hiệu quả mạng lưới các PGD tại địa bàn.</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>❖ <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tối thiểu 3 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.</li> <li>Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng.</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Kỹ năng:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;</li> <li>Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán</li> </ul> </li> </ul>  |
| 4 | Phòng Phát triển kinh doanh – Khối Bán lẻ     | Chuyên viên chính Phát triển đối tác                               | 01 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiểm soát thẩm định tình hình tài chính, tình hình SXKD, dự án của khách hàng doanh nghiệp trên cơ sở đó đề xuất phê duyệt giới hạn tín dụng, phương án kinh doanh, dự án đối với khách hàng.</li> <li>- Rà soát, phê duyệt chấm điểm tín dụng, cập nhật xếp hạng tín dụng và điều chỉnh GHTD theo quy định;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tối thiểu 3 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.</li> <li>Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng.</li> </ul> </li> </ul>   |

|   |   |  |             |        |  |   |
|---|---|--|-------------|--------|--|---|
|   |   |  |             |        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiểm soát thâm định đối với khách hàng và người có liên quan theo định.</li> <li>- Tham gia góp ý, xây dựng văn bản, chính sách tín dụng của NHCT.</li> <li>- Công tác tổng hợp, báo cáo số liệu theo phân công của lãnh đạo phòng.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Kỹ năng:</b> giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;<br/>Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán.</li> </ul>  |
| 5 | Phòng Phát triển kinh doanh – Khối Bán lẻ | Chuyên viên chính phát triển kênh kinh doanh Telesales | 01 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quản lý, phát triển nhóm outbound;</li> <li>- Xây dựng kế hoạch kinh doanh tổng thể outbound cho thị trường mục tiêu;</li> <li>- Khai thác khách hàng có tiềm năng theo từng chiến dịch; chương trình;</li> <li>- Thu thập và Xây dựng database khách hàng, tìm kiếm, mở rộng và phát triển thị trường được phân công;</li> <li>- Nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh, Nghiên cứu khách hàng tiềm năng và các sản phẩm của họ;</li> <li>- Giám sát các dịch vụ đang thực hiện và giải quyết các vấn đề phát sinh;</li> <li>- Quản lý, cập nhật và chăm sóc khách hàng được phân công.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b><br/>Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.<br/>Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng.</li> <li>- <b>Kỹ năng:</b> giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;<br/>Kỹ năng bán hàng Telesales tốt; Kỹ năng thuyết phục.</li> </ul> |
| 6 | Trung tâm Thẻ                             | Chuyên viên PTSP thẻ                                   | 03 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghiên cứu, khảo sát thị trường SPDV thẻ trong và ngoài nước;</li> <li>- Đánh giá tính cạnh tranh của các SPDV thẻ VietinBank với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường;</li> <li>- Đề xuất kế hoạch kinh doanh thẻ; đánh giá hiệu quả, đề xuất giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh thẻ;</li> <li>- Nghiên cứu và phát triển sản phẩm thẻ, tính năng tiện ích mới và xây dựng các chương trình truyền thông, Marketing cho thẻ;</li> <li>- Xây dựng chính sách, quy trình, hướng dẫn nghiệp vụ phát hành và thanh toán thẻ đảm bảo phù hợp yêu cầu của hoạt động kinh doanh thẻ trong từng thời kỳ;</li> <li>- Đánh giá, giám sát việc triển khai các SPDV thẻ.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b><br/>Tối thiểu 01 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.</li> <li>- <b>Kỹ năng</b><br/>Kỹ năng bán hàng, giao tiếp, thuyết phục;<br/>Chịu được áp lực kinh doanh;<br/>Chủ động, sáng tạo trong công việc;<br/>Tiếng Anh giao tiếp tốt.</li> </ul>   |
| 7 | Trung tâm Thẻ                             | Chuyên viên kế hoạch kinh doanh                        | 03 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đầu mối thu thập thông tin thị trường, hệ thống chi nhánh, đối thủ cạnh tranh phân tích dữ liệu, xây dựng chiến lược, kế hoạch phát triển thẻ dài hạn;</li> <li>- Trực tiếp xây dựng kế hoạch, quản lý doanh số thanh toán thẻ;</li> <li>- Triển khai kế hoạch kinh doanh thẻ, kiểm soát tiến độ thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh được lãnh đạo giao trong phạm vi công việc của Trung tâm Thẻ;</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b><br/>Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.</li> <li>- <b>Kỹ năng:</b><br/>Kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm;<br/>Chịu được áp lực kinh doanh;<br/>Chủ động, sáng tạo trong công việc;</li> </ul>   |

|   |               |  |             |        |  |  |
|---|---------------|--|-------------|--------|--|--|
|   |               |  |             |        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lên kế hoạch, xây dựng, triển khai chương trình marketing SPDV thẻ;</li> <li>- Hỗ trợ, thúc đẩy các chi nhánh trong việc triển khai kế hoạch kinh doanh thẻ.</li> </ul>   | <p>Chịu được áp lực kinh doanh;<br/>Tiếng Anh giao tiếp tốt.</p>   |
| 8 | Trung tâm Thẻ | Chuyên viên truyền thông Marketing                             | 01 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nghiên cứu thị trường, tổng hợp kết quả nghiên cứu, đề xuất giải pháp, cải tiến chính sách, chương trình truyền thông, marketing thẻ;</li> <li>- Xây dựng kế hoạch truyền thông marketing đối với các SPDV thẻ, xây dựng kế hoạch chi phí marketing phù hợp mục tiêu kinh doanh từng thời kỳ;</li> <li>- Theo dõi, phân tích chỉ tiêu kinh doanh thực hiện theo từng chương trình marketing, đánh giá tình hình thực hiện của các chi nhánh theo chương trình marketing, đề xuất các giải pháp thúc đẩy hiệu quả các chương trình marketing;</li> <li>- Xây dựng và triển khai chính sách, quy trình triển khai chương trình truyền thông, marketing thẻ.</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b><br/>Tối thiểu 1 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực marketing hoặc tài chính ngân hàng hoặc lĩnh vực tương đương.</li> <li>- <b>Kỹ năng:</b><br/>Kỹ năng giao tiếp; kỹ năng bán hàng;<br/>Làm việc độc lập, làm việc nhóm;<br/>Chịu được áp lực kinh doanh;<br/>Chủ động, sáng tạo trong công việc;<br/>Chịu được áp lực kinh doanh;<br/>Tiếng Anh giao tiếp tốt.</li> </ul> |
| 9 | Trung tâm Thẻ | Chuyên viên chính phê duyệt tín dụng thẻ (tham gia dự án RLOS) | 02 chỉ tiêu | Hà Nội | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kiểm soát thâm định và đề xuất phê duyệt cấp hạn mức thẻ tín dụng đảm bảo việc cấp tín dụng tuân thủ theo quy định, qui trình của NHCT và Pháp luật.</li> <li>- Rà soát kết quả chấm điểm và phê duyệt hạng tín dụng của Chi nhánh đối với KH.</li> <li>- Phối hợp với các phòng/ban liên quan đề xuất, góp ý các văn bản, chính sách tín dụng đảm bảo tính tuân thủ, khả thi và phù hợp.</li> <li>- Quản lý, hỗ trợ các Chi nhánh giải đáp các vướng mắc nghiệp vụ, thực hiện các chương trình tín dụng, xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến công tác tín dụng, hỗ trợ Chi nhánh tăng trưởng tín dụng</li> <li>- Thu thập tổng hợp số liệu phục vụ công tác báo cáo định kỳ đảm bảo đầy đủ, đúng hạn, chính xác và trung thực.</li> <li>- Tham gia hỗ trợ, triển khai các dự án, mô hình mới, thực hiện các công việc khác theo phân công.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Trình độ: Theo yêu cầu chung</b></li> <li>- <b>Kiến thức, kinh nghiệm:</b> Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng về tín dụng, hỗ trợ tín dụng, tái thẩm.<br/>Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng.</li> <li>- <b>Kỹ năng:</b><br/>Kỹ năng giao tiếp; thuyết phục;<br/>Kỹ năng phân tích;<br/>Kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm;<br/>Chịu được áp lực trong công việc.</li> </ul>           |