



MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG KHỐI KHDN 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 cán bộ thuộc Khối KHDN (không bao gồm vị trí lãnh đạo);
- 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"> - 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). - 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); - Đầu mối thiết lập và phát triển mối quan hệ với các đối tác của NHCT để thực hiện bán chéo sản phẩm; - 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; - 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 - 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; Các công tác khác theo phân công của Ban lãnh đạo và lãnh đạo phòng. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - 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,... - Có tối thiểu 05 năm 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...)

2	Phòng Khách hàng Doanh nghiệp lớn - Khối KHDN	CV chính phụ trách Kết nối kinh Doanh (Business matching)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - 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 - Quản lý nội bộ toàn hệ thống các thông tin liên quan để xúc tiến kết nối kinh doanh - Lập kế hoạch tổ chức và triển khai các sự kiện KNKD kinh doanh quy mô lớn. - 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. - 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. - 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. - Các công tác khác theo phân công của Ban lãnh đạo và lãnh đạo phòng. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - 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; - Có tối thiểu 02 năm kinh nghiệm trong các lĩnh vực quan hệ khách hàng, kết nối doanh nghiệp, marketing tại các TCTD . ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán; - Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; - 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.
3	Phòng Kế hoạch và quản lý thông tin khách hàng - Khối KHDN	Phó phòng (mảng kế hoạch)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu, xây dựng kế hoạch/chiến lược kinh doanh của Khối KHDN phù hợp với chiến lược và mục tiêu ưu tiên của VietinBank trong từng thời kỳ; Đề xuất các kế hoạch hành động, giải pháp, sáng kiến nhằm đạt được mục tiêu kế hoạch/chiến lược; - Phân bổ, giao chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh của Khối KHDN theo từng phân khúc khách hàng và chi nhánh thông qua đánh giá tổng thể các nguồn lực (nhân sự, mạng lưới, đặc thù địa bàn, khu vực,...); - Định kỳ phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch/chiến lược kinh doanh của Khối KHDN; - Quản lý, khai thác, nghiên cứu, xây dựng, cải tiến các phần mềm báo cáo quản trị điều hành kinh doanh; 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính – ngân hàng, trong đó có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm về lập và điều hành kế hoạch/chiến lược kinh doanh; - Kinh nghiệm quản lý: tối thiểu 01 năm kinh nghiệm quản lý nhóm trong lĩnh vực TC - NH. ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng phân tích, tổng hợp, quản lý, điều hành công việc; - Có khả năng nghiên cứu kinh tế vĩ mô và phân tích, đánh giá các xu thế tác động đến hoạt động kinh doanh ngân hàng; - Có khả năng nghiên cứu ứng dụng các thông lệ, chuẩn mực Quốc tế trong hoạt động kinh doanh ngân hàng;

					<ul style="list-style-type: none"> - Chịu trách nhiệm về công việc, hoạt động của bản thân và đào tạo, giám sát toàn diện hiệu quả hoạt động của nhóm/bộ phận phụ trách. 	<ul style="list-style-type: none"> - Làm việc, nghiên cứu tài liệu và giao tiếp hiệu quả bằng Tiếng Anh.
4	Phòng Kế hoạch và quản lý thông tin khách hàng - Khối KHDN	CV/CVC Kế hoạch	02 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng kế hoạch kinh doanh của Khối KHDN phù hợp với chiến lược và các mục tiêu ưu tiên của ngân hàng, của Khối KHDN; đề xuất các Kế hoạch hành động, Giải pháp, Sáng kiến nhằm đạt được mục tiêu kế hoạch/ chiến lược; - Phân bổ, giao chỉ tiêu kế hoạch kinh doanh năm/quý/ tháng của Khối KHDN theo từng phân khúc khách hàng và Chi nhánh thông qua đánh giá tổng thể các nguồn lực (nhân sự, mạng lưới, đặc thù địa bàn, khu vực ...). Rà soát, phân tích, đánh giá và đề xuất điều chỉnh kế hoạch kinh doanh khi cần thiết; - Định kỳ phân tích, đánh giá tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh của Khối, các Phòng trong Khối và các Chi nhánh; - Phân tích, đánh giá hiệu quả kinh doanh của Khối/ các phân khúc đa chiều (theo phân khúc khách hàng/ nghiệp vụ/ khu vực/ chi nhánh,...); - Xây dựng Thẻ điểm cân bằng, theo dõi & đánh giá kết quả thực hiện KPI của các Chi nhánh và Khối KHDN; - Quản lý, khai thác, xây dựng, cải tiến, chỉnh sửa các hệ thống phần mềm báo cáo quản trị điều hành kinh doanh. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 02 năm kinh nghiệm làm việc liên quan đến lập và điều hành kế hoạch/chiến lược kinh doanh trong lĩnh vực TC - NH; ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Có khả năng nghiên cứu kinh tế vĩ mô và phân tích, đánh giá các xu thế tác động đến hoạt động kinh doanh ngân hàng; - Có khả năng nghiên cứu ứng dụng các thông lệ, chuẩn mực Quốc tế trong hoạt động kinh doanh ngân hàng; - Tư duy logic, có khả năng nghiên cứu, làm việc độc lập/theo nhóm dưới áp lực cao.

5	Phòng Kế hoạch và quản lý thông tin khách hàng - Khối KHDN	CVC/CVCC Quản lý rủi ro KHDN	02 chỉ tiêu	Hà Nội	<p>* CVC/CVCC Quản lý Rủi ro tín dụng</p> <ul style="list-style-type: none"> - Theo dõi, nắm bắt diễn biến, nguyên nhân các khoản nợ nhóm 1 tiềm ẩn rủi ro, nợ nhóm 2 đối với các Khách hàng, phân khúc KHDN, phối hợp đề xuất biện pháp quản lý, giám sát, cảnh báo đối với các bộ phận liên quan theo phạm vi cụ thể được phân công; - Thiết lập và thực hiện giám sát, phân tích và lập Báo cáo công tác giám sát danh mục tín dụng mục tiêu đối với phân khúc KHDN; - Nghiên cứu, phân tích danh mục tín dụng theo ngành/lĩnh vực, nhóm khách hàng liên quan để nhận diện các dấu hiệu rủi ro tiềm ẩn và đề xuất giải pháp phù hợp; - Phối hợp xây dựng công cụ, quy trình nhằm quản lý/ kiểm soát RRTD đối với KHDN trong phạm vi được phân công; <p>* CVC/CVCC Quản lý Rủi ro hoạt động</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thực hiện quản lý rủi ro hoạt động đối với phân khúc KHDN – với tư cách tuyến bảo vệ thứ nhất bao gồm: phân tích, đánh giá lỗi tuân thủ phát sinh; quản lý sự kiện RRHĐ, xây dựng, giám sát các chỉ tiêu Chỉ số rủi ro hoạt động chính (KRI), khai thác/sử dụng kết quả đánh giá môi trường kiểm soát của Chi nhánh nhằm giảm thiểu RRHĐ; - Thực hiện quản lý rủi ro tuân thủ trong phòng chống rủi ro gian lận, rửa tiền, giao dịch liên quan đến Khách hàng đen, giao dịch có yếu tố cấm vận, Fatca; - Phối hợp/ thực hiện đánh giá rủi ro đối với các quy định, quy trình cơ chế, chính sách, sản phẩm, chương trình của khối KHDN xây dựng theo phân công; - Tham gia xây dựng, triển khai công cụ nhằm quản lý/ kiểm soát RRHĐ đối với KHDN. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm làm tín dụng KHDN tại các Tổ chức tín dụng danh tiếng trong nước và nước ngoài; ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Hiểu rõ các quy định pháp luật, nghiệp vụ trong hoạt động Ngân hàng có liên quan; - Có kiến thức quản trị rủi ro Ngân hàng; Kiến thức về kinh tế vĩ mô và các thay đổi cập nhật trên thị trường; - Kỹ năng phân tích và tổng hợp; - Kỹ năng giao tiếp và kỹ năng thuyết trình tốt - Kỹ năng quản lý nhóm.
---	--	------------------------------	-------------	--------	--	--