

MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG TSC ĐỢT 3.2020

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;
(Riêng vị trí nhân viên Chăm sóc khách hàng tại Trung tâm dịch vụ khách hàng chỉ cần tốt nghiệp Cao đẳng trở lên)
- Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh ...
- Độ tuổi không quá 35 tuổi;
- 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 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"> - Giám sát, đôn đốc, thúc đẩy doanh số bán đối với các sản phẩm, dịch vụ bán lẻ tại các Chi nhánh; - 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; - Tư vấn, hỗ trợ xử lý các vướng mắc phát sinh liên quan tới hoạt động bán lẻ của Chi nhánh; - 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; - 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. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 3 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng. ❖ Kỹ năng: <ul style="list-style-type: none"> Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán
2	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"> - 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. - Rà soát, phê duyệt chấm điểm tín dụng, cập nhật xếp hạng tín dụng và điều chỉnh GHTD theo quy định; - Kiểm soát thẩm định đối với khách hàng và người có liên quan theo định. - Tham gia góp ý, xây dựng văn bản, chính sách tín dụng của NHCT. - Công tác tổng hợp, báo cáo số liệu theo phân công của 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"> Tối thiểu 3 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng. - Kỹ năng: giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán.
3	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"> - Quản lý, phát triển nhóm outbound; - Xây dựng kế hoạch kinh doanh tổng thể outbound cho thị trường mục tiêu; - Khai thác khách hàng có tiềm năng theo từng chiến dịch; chương trình; - Thu thập và Xây dựng database khách hàng, tìm kiếm, mở rộng và phát triển thị trường được phân công; - Nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh, Nghiên cứu khách hàng tiềm năng và các sản phẩm của họ; 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung - Kiến thức, kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng. - Kỹ năng: giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; Kỹ năng bán hàng Telesales tốt; Kỹ năng thuyết phục.

					<ul style="list-style-type: none"> - Giám sát các dịch vụ đang thực hiện và giải quyết các vấn đề phát sinh; - Quản lý, cập nhật và chăm sóc khách hàng được phân công. 	
4	Trung tâm Thẻ	Chuyên viên PTSP thẻ	03 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu, khảo sát thị trường SPDV thẻ trong và ngoài nước; - Đánh giá tính cạnh tranh của các SPDV thẻ VietinBank với các đối thủ cạnh tranh trên thị trường; - Đề xuất kế hoạch kinh doanh thẻ; đánh giá hiệu quả, đề xuất giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh thẻ; - Nghiên cứu và phát triển sản phẩm thẻ, tính năng tiện ích mới và xây dựng các chương trình truyền thông, Marketing cho thẻ; - 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; - Đánh giá, giám sát việc triển khai các SPDV thẻ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung - Kiến thức, kinh nghiệm: Tối thiểu 01 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. - Kỹ năng Kỹ năng bán hàng, giao tiếp, thuyết phục; Chịu được áp lực kinh doanh; Chủ động, sáng tạo trong công việc; Tiếng Anh giao tiếp tốt.
5	Trung tâm Thẻ	Chuyên viên kế hoạch kinh doanh	03 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - 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; - Trực tiếp xây dựng kế hoạch, quản lý doanh số thanh toán thẻ; - 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; - Lên kế hoạch, xây dựng, triển khai chương trình marketing SPDV thẻ; - Hỗ trợ, thúc đẩy các chi nhánh trong việc triển khai kế hoạch kinh doanh thẻ. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung - Kiến thức, kinh nghiệm: Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. - Kỹ năng: Kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm; Chịu được áp lực kinh doanh; Chủ động, sáng tạo trong công việc; Chịu được áp lực kinh doanh; Tiếng Anh giao tiếp tốt.
6	Trung tâm Thẻ	Chuyên viên truyền thông Marketing	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu thị trường, tổng hợp kết quả nghiên cứu, đề xuất giải pháp, cải tiến chính sách, chương trình truyền thông, marketing thẻ; - 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; - 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; 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung - Kiến thức, kinh nghiệm: Tối thiểu 1 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực marketing hoặc tài chính ngân hàng hoặc lĩnh vực tương đương. - Kỹ năng: Kỹ năng giao tiếp; kỹ năng bán hàng; Làm việc độc lập, làm việc nhóm; Chịu được áp lực kinh doanh; Chủ động, sáng tạo trong công việc; Chịu được áp lực kinh doanh; Tiếng Anh giao tiếp tốt.

					<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng và triển khai chính sách, quy trình triển khai chương trình truyền thông, marketing thẻ. 	
7	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"> - Kiểm soát thẩm 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. - Rà soát kết quả chấm điểm và phê duyệt hạng tín dụng của Chi nhánh đối với KH. - 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. - 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 - 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. - Tham gia hỗ trợ, triển khai các dự án, mô hình mới, thực hiện các công việc khác theo phân công. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung - Kiến thức, kinh nghiệm: Tối thiểu 2 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng về tín dụng, hỗ trợ tín dụng, tái thẩm. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc thực tế như vị trí tuyển dụng. - Kỹ năng: Kỹ năng giao tiếp; thuyết phục; Kỹ năng phân tích; Kỹ năng làm việc độc lập, làm việc nhóm; Chịu được áp lực trong công việc.
8	Trung tâm Dịch vụ khách hàng	Nhân viên chăm sóc khách hàng	34 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Tiếp nhận và xử lý yêu cầu của Khách hàng liên hệ đến (Inbound) - Tư vấn, hướng dẫn khách hàng sử dụng các sản phẩm, dịch vụ của Ngân hàng; - Xác nhận thông tin liên quan đến tài khoản khách hàng theo quy định; - Tiếp nhận giải quyết khiếu nại, phàn nàn của khách hàng về SPDV theo quy định; - Thực hiện gọi ra cho khách hàng (Outbound): chăm sóc KH, xác thực thông tin KH,.... 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên các chuyên ngành kinh tế, tài chính. - Kiến thức, kỹ năng: Có kỹ năng giao dịch qua điện thoại tốt. Nói tiếng phổ thông, phát âm chuẩn (không nói ngọng, nói lắp), lưu loát, truyền cảm. Thính lực tốt. - Có khả năng chịu áp lực công việc, làm việc theo ca và làm ca đêm. Ưu tiên: Ứng viên có kinh nghiệm là Giao dịch viên, cán bộ quan hệ khách hàng, cán bộ CSKH tại các ngân hàng, tổ chức Tài chính.