

MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG TẠI TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH KHÁCH HÀNG (Tháng 10/2020)

1. Yêu cầu chung

- Cử nhân, hệ chính quy, loại Khá trở lên chuyên ngành Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán - Kiểm toán, Quản trị kinh doanh tại các trường Đại học trong nước hoặc Đại học nước ngoài có uy tín.
- Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh tế, tài chính, ngân hàng, đầu tư,...

2. Yêu cầu và mô tả cụ thể

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
1	Trung tâm Phát triển giải pháp tài chính khách hàng	Chuyên viên cao cấp Giải pháp tài chính dành cho Khách hàng Thị trường Tài chính	01 chỉ tiêu	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu, xây dựng, triển khai các giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng thuộc nhóm Thị trường tài chính gồm: Ngân hàng, Công ty chứng khoán, Công ty tài chính, Công ty Công nghệ/Fintech, Công ty bảo hiểm (nhân thọ, phi nhân thọ), Các trung gian thanh toán, Công ty ví điện tử...; - Phối hợp với các thành viên trong nhóm và các bộ phận liên quan để tiếp cận, thuyết trình, giới thiệu giải pháp tới Khách hàng, tiếp nhận nhu cầu và phân tích hoạt động thực tế để tùy chỉnh giải pháp phù hợp với đặc thù hoạt động của từng KH; 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ưu tiên các trường đại học uy tín nước ngoài; + Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Công nghệ, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh; + Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh; + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint;

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
				<ul style="list-style-type: none"> - Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ với KH để đảm bảo sự gắn kết và tối đa hóa thị phần, lợi ích tổng thể của Ngân hàng. Cung cấp cho các cấp quản lý các nhu cầu, khó khăn của khách hàng trong quá trình quan hệ; - Đánh giá hiệu quả triển khai và thiết lập báo cáo; <ul style="list-style-type: none"> Phân tích tiềm năng của thị trường, các xu hướng, lĩnh vực sản phẩm mới, diễn biến và cạnh tranh trên thị trường để đề xuất các chính sách linh hoạt, phù hợp. 	<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; + Kinh nghiệm: tối thiểu 05 năm 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 Phòng Kinh doanh/Dự án/Kế hoạch của các doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực ngân hàng, thanh toán, công nghệ, fintech... - Kỹ năng <ul style="list-style-type: none"> + Kỹ năng quản lý danh mục khách hàng + 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; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; - Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.
2	Trung tâm Phát triển giải pháp tài chính khách hàng	CVCC Quản lý Bancas và bán chéo	01 chỉ tiêu	<p>* Quản lý và thúc đẩy hoạt động liên kết BH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phối hợp với các công ty bảo hiểm, các đơn vị liên quan trong việc liên kết, thúc đẩy bán bảo hiểm Bancas đảm bảo phù hợp và tuân thủ quy định pháp luật và chính sách, định hướng của ngân hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ <ul style="list-style-type: none"> + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ưu tiên các trường đại học uy tín nước ngoài; + Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
				<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chiến lược thúc đẩy hoạt động kinh doanh liên kết bảo hiểm. - Xây dựng hệ thống hỗ trợ, cơ chế chế phân bổ chỉ tiêu kinh doanh, cơ chế động lực thúc đẩy bán. - Triển khai mô hình kinh doanh liên kết bảo hiểm tới các Chi nhánh trong hệ thống VietinBank. - Truyền thông chương trình, sản phẩm Bancas; - Tổng hợp báo cáo kết quả thực hiện và đánh giá hiệu quả đẩy bán Bancas. * Quản lý hoạt động bán chéo: - Nghiên cứu, đề xuất bộ chỉ tiêu bán chéo với các Khối kinh doanh và các công ty con/liên kết. - Đề xuất phân bổ chỉ tiêu kinh doanh cho các Chi nhánh. - Xây dựng chương trình, cơ chế động lực thúc đẩy bán chéo. - Theo dõi, thúc đẩy và giám sát, đánh giá hiệu quả bán chéo. 	<ul style="list-style-type: none"> Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Bảo hiểm; + Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh; + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; + Kinh nghiệm: tối thiểu 05 năm trong lĩnh vực bảo hiểm - ngân hàng hoặc 02 năm kinh nghiệm quản lý thúc đẩy kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm + Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm về nghiên cứu thị trường; phân tích kinh doanh/hoạch định hoặc quản trị chiến lược quản lý. - Kỹ năng + Kỹ năng quản lý danh mục khách hàng; + 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; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Kỹ năng lập kế hoạch kinh doanh + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. - Độ tuổi: không quá 40 tuổi, ngoại hình khá; có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao. - Yêu cầu khác

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<ul style="list-style-type: none"> + Am hiểu sâu về pháp luật liên quan đến ngành bảo hiểm, ngân hàng, tài chính: Luật, Nghị định và các Thông tư hướng dẫn ... và các văn bản liên quan; - Am hiểu về nhu cầu KHDN, SPDV và các kênh phân phối hiện đang cung cấp cho khách hàng.
3	Trung tâm Phát triển giải pháp tài chính khách hàng	CVCC/CVC thúc đẩy bán và quản lý đối tác	02 chỉ tiêu	<ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng chuyên biệt, nhóm ngành trọng tâm (phối hợp với các Phòng KH và Khối BL, KDV...); - Thuyết trình, giới thiệu giải pháp tới Khách hàng (phối hợp với các thành viên trong nhóm hoặc đơn vị liên quan); - Lắng nghe nhu cầu khách hàng và phân tích hoạt động thực tế để tùy chỉnh giải pháp phù hợp với đặc thù hoạt động của KH; - Thực hiện và/hoặc phối hợp với các Phòng Khách hàng/Chi nhánh để định kỳ lập Account Planning khách hàng, đánh giá thực trạng cung cấp sản phẩm dịch vụ, tiềm năng khai thác và xây dựng kế hoạch bán hàng tới KH. - Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ với KH để đảm bảo sự gắn kết và tối đa hóa thị phần, lợi ích tổng thể của Ngân 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ưu tiên các trường đại học uy tín nước ngoài; + Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh; + Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh; + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; + Kinh nghiệm: : CVCC – tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm trong lĩnh vực tài chính-ngân hàng về quan hệ KHDN/thẩm định tín dụng, thanh toán/phát triển SPDV/ nghiên cứu thị trường/phân tích kinh doanh; + Ưu tiên ứng viên nội bộ (RM KHDN) tại các Chi nhánh. - Kỹ năng

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
				<p>hàng. Báo cáo các cấp quản lý/Phòng ban liên quan về các nhu cầu, khó khăn của khách hàng trong quá trình quan hệ;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Triển khai bộ công cụ bán hàng và truyền thông để hỗ trợ RM cho công tác bán hàng tại Chi nhánh; - Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục khách hàng/sản phẩm dịch vụ phụ trách. 	<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; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <p>- Yêu cầu khác</p> <ul style="list-style-type: none"> + Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính; + Am hiểu sâu về nhu cầu KHDN, SPDV và các kênh phân phối hiện đang cung cấp cho khách hàng. <p>- Độ tuổi: không quá 40 tuổi, ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.</p>
4	Trung tâm Phát triển giải pháp tài chính khách hàng	CVC Giải pháp tài chính dành cho Khách hàng doanh nghiệp	01 chỉ tiêu	<ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu, xây dựng, thiết kế các giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng doanh nghiệp; - Phân tích tiềm năng của thị trường, các xu hướng, lĩnh vực sản phẩm mới, diễn biến và cạnh tranh trên thị trường để đề xuất các sản phẩm và chính sách cạnh tranh, phù hợp. - Phối hợp với Đơn vị kinh doanh chào bán các giải pháp tài chính tới Khách hàng, tiếp nhận nhu cầu và phân tích 	<p>- Trình độ</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ưu tiên các trường đại học uy tín nước ngoài; + Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh; + Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh;

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
				<p>hoạt động thực tế để xây dựng/điều chỉnh giải pháp phù hợp với đặc thù hoạt động của từng KH;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Quản trị danh mục sản phẩm dịch vụ theo nhóm khách hàng, đánh giá hiệu quả triển khai và xây dựng hệ thống báo cáo quản lý. 	<ul style="list-style-type: none"> + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; + Am hiểu về thị trường khách hàng doanh nghiệp, nhu cầu khách hàng, sản phẩm dịch vụ ngân hàng, chính sách pháp luật và quy định ngân hàng, hệ thống hoạt động ngân hàng, đặc biệt về mảng thanh toán, tín dụng và tài trợ thương mại của ngân hàng. + Kinh nghiệm: CVC: tối thiểu 03 năm tại các lĩnh vực Quản lý khách hàng và Phát triển sản phẩm KHDN. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm việc tại các tổ chức tài chính, ngân hàng uy tín hoặc các Ngân hàng nước ngoài. <p>- Kỹ năng</p> <ul style="list-style-type: none"> + Kỹ năng quản lý danh mục sản phẩm; + 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; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <ul style="list-style-type: none"> - Độ tuổi: Không quá 35 tuổi, ngoại hình khá; có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
5	Trung tâm Phát triển giải pháp tài chính khách hàng	CVC Quản lý lực lượng bán và nâng cao năng lực bán	01 chỉ tiêu	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng các mô hình, bộ chỉ tiêu đo lường năng lực bán hàng để đánh giá kết quả hoạt động bán hàng, - Phân tích đánh giá các yếu tố tác động đến chất lượng bán hàng, năng suất và hiệu quả bán hàng tổng thể; Phối hợp với Khối Nhân sự/Phòng khách hàng xây dựng, triển khai khung phát triển năng lực và mô hình huấn luyện bán hàng. - Đề xuất nội dung chương trình và trực tiếp/phối hợp huấn luyện, đào tạo, phát triển để nâng cao năng lực đội ngũ bán hàng/quản lý bán hàng tại TSC và Chi nhánh gắn với mục tiêu kinh doanh theo phân khúc và toàn hàng. - Xây dựng, triển khai các công cụ hỗ trợ bán hàng và công cụ cảnh báo để hỗ trợ RM xác định cơ hội bán hàng và kiểm soát quá trình bán hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ <ul style="list-style-type: none"> + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ưu tiên các trường đại học uy tín nước ngoài; + Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế hoạch Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh; + Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh; + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; - Kinh nghiệm <ul style="list-style-type: none"> + Tối thiểu 3 năm trong lĩnh vực tài chính-ngân hàng về quan hệ KHDN/thẩm định tín dụng/phát triển SPDV/phân tích kinh doanh; + Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm về nghiên cứu thị trường; quản lý và xây dựng chính sách phân khúc khách hàng, và/hoặc có kinh nghiệm làm việc tại các ngân hàng nước ngoài; + Ưu tiên ứng viên nội bộ (RM KHDN) tại các Chi nhánh. - 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;

STT	Phòng ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<ul style="list-style-type: none"> + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. - Yêu cầu khác + Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính: Luật, Nghị định và các Thông tư hướng dẫn ...; + Am hiểu về nhu cầu KHDN, SPDV và các kênh phân phối hiện đang cung cấp cho khách hàng; Am hiểu các hệ thống phần mềm, công cụ báo cáo nội bộ của VietinBank. - Độ tuổi: không quá 40 tuổi, ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.