

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG TẠI TRỤ SỞ CHÍNH VIETINBANK ĐỢT 1/2021

1. Yêu cầu chung:

- Tốt nghiệp đại học trở lên, hệ chính quy các trường đại học công lập trong nước: Đại học Ngoại Thương, Đại học Kinh tế quốc dân, Học viện tài chính, Học viện ngân hàng, Đại học kinh tế HCM, Đại học Ngân hàng HCM, Đại học kinh tế - tài chính HCM, Đại học Quốc gia hoặc các trường đại học danh tiếng trong nước và nước ngoài, Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính - Ngân hàng, Kế toán - Kiểm toán, Đầu tư, Chứng khoán, Kinh tế đối ngoại, Quản trị kinh doanh...
- Tuổi đời không quá 35 tuổi (trừ vị trí Phó phòng Pháp chế); 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
01.	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC/CVC thúc đẩy bán và quản lý đối tác - Phòng Thúc đẩy kinh doanh	01	Hà Nội	<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 Khách hàng và Khối Bán lẻ, Khối 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 khách hàng; ❖ Thực hiện và/hoặc phối hợp với các Phòng Khách hàng tại Trụ sở chính/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 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; 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy); ❖ Kiến thức chuyên môn: <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. ❖ Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - 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/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - 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	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<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/SPDV 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"> ❖ Ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.
02.	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC/CVC Thúc đẩy bán Fintech và Open Banking	01	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Thiết kế giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng Fintech, Công ty công nghệ (phối hợp với các đơn vị nghiệp vụ liên quan như Đơn vị KD, CNTT, Khối BL, đơn vị vận hành...); ❖ Thiết kế và triển khai các phương thức thanh toán thông minh, các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Thúc đẩy danh mục khách hàng sử dụng dịch vụ thanh toán thông qua các đơn vị kinh doanh và chi nhánh. ❖ Thuyết trình, giới thiệu giải pháp, SPDV tới Khách hàng; ❖ Áp dụng các xu hướng công nghệ, đặc thù mô hình hoạt động của KH để thiết kế, tùy chỉnh giải pháp để tối ưu hóa trải nghiệm KH và tổng thể lợi ích của Ngân hàng; ❖ Phối hợp trong quá trình kết nối và triển khai dịch vụ, xây dựng và quản lý PDCA theo tiến độ thống nhất với đối tác ❖ 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. Báo cáo các cấp quản lý/Phòng ban 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy); ❖ Kiến thức chuyên môn: <ul style="list-style-type: none"> - Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính; - Am hiểu sâu về hoạt động thanh toán và các kênh phân phối; - Có hiểu biết cơ bản về công nghệ và xu hướng thị trường nền kinh tế số; ❖ Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - CVCC: tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng về Quan hệ KHDN/Thanh toán/Phát triển SPDV/nghiên cứu thị trường/Phân tích kinh doanh/E-Banking, ứng viên có kinh nghiệm trong lĩnh vực Fintech, Tài chính số là một lợi thế; - Ưu tiên ứng viên nội bộ tại các Chi nhánh. ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh; - Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					liên quan về các nhu cầu, khó khăn của khách hàng trong quá trình quan hệ; ❖ Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục khách hàng/sản phẩm dịch vụ phụ trách.	Word, Excel, Powerpoint; - 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. ❖ Yêu cầu khác: - Ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.
03.	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC Thúc đẩy bán Ngân hàng giao dịch Transacstion Banking (TB)	01	Hà Nội	❖ Xây dựng & Triển khai mô hình chuyên trách Ngân hàng giao dịch (TB Sales Team) trên toàn hàng ❖ Quản trị hiệu quả công tác bán hàng của đội ngũ TB Sales Team tại 155 Chi nhánh: triển khai vận hành, quản lý, đánh giá hoạt động của TB Sales team ❖ Xây dựng kế hoạch thúc đẩy bán định kỳ và triển khai các chiến dịch thúc đẩy bán SPDV Ngân hàng giao dịch: (i)Lập chiến dịch, Phân tích thị trường (ii)Rà soát phân loại KH tiềm năng (iii)Tổ chức đẩy bán tới TB Sales Team Chi nhánh (iv)Rà soát đánh giá (PDCA) định kỳ hiệu quả đẩy bán (v)Cập nhật điều chỉnh chính sách/chương trình SPDV phù hợp với yêu cầu kinh doanh thực tế. ❖ Xây dựng bộ công cụ bán hàng (Salekit) và tổ chức truyền thông SPDV Ngân hàng giao dịch để hỗ trợ cho công tác bán hàng của TB Sales Team tại Chi nhánh; ❖ Hỗ trợ hướng dẫn/đào tạo và giải quyết vướng mắc phát sinh cho các Chi nhánh trong quá trình thúc đẩy bán và triển khai	❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy); ❖ Kiến thức chuyên môn: - 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. ❖ Kinh nghiệm: - Tối thiểu 5 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 có 3 năm kinh nghiệm trở lên trong hoạt động về Ngân hàng giao dịch, bao gồm: nghiên cứu phát triển SPDV hoặc triển khai đẩy bán, quan hệ khách hàng ❖ Kỹ năng/Khả năng: - 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	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					SPDV Ngân hàng giao dịch. ❖ Phối hợp với Chi nhánh trực tiếp tham gia làm việc với khách hàng để giới thiệu, chào bán SPDV Ngân hàng giao dịch (nếu cần) ❖ Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục SPDV Ngân hàng giao dịch được giao phụ trách.	<ul style="list-style-type: none"> - Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; - 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"> - Ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.