



MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG ĐỐI VỚI TRỤ SỞ CHÍNH VIETINBANK – ĐỢT 02/2021

1. Yêu cầu chung:

- Tốt nghiệp đại học loại khá trở lên trở lên Chuyên ngành: Kinh tế bảo hiểm, Tài chính bảo hiểm, Tài chính - Ngân hàng, Đầu tư, Chứng khoán tại các Trường đại học Công lập trong nước gồm: Đại học Kinh tế quốc dân, Đại học Ngoại thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, Trường Đại học Ngoại thương cơ sở 2 TP. Hồ Chí Minh, Đại học Quốc Gia Hà Nội hoặc các trường Đại học danh tiếng nước ngoài,
- Loại hình đào tạo: hệ chính quy tập trung (không bao gồm hệ đào tạo Liên thông, liên kết, văn bằng 2, hệ vừa học vừa làm)
- Trình độ ngoại ngữ: Có khả năng nghiên cứu, làm việc bằng tiếng Anh;
- Trình độ tin học: Thành thạo tin học văn phòng;
- Độ tuổi không quá 35 tuổi tại thời điểm nộp hồ sơ; Sức khỏe tốt.

2. Yêu cầu và mô tả cụ thể:

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
1	Phòng Phát triển sản phẩm bán lẻ	CVC (Chính sách Banca)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none">❖ Trực tiếp quản lý, hỗ trợ một nhóm 3 - 5 người, thực hiện nghiên cứu, xây dựng các chính sách, sản phẩm thúc đẩy kinh doanh mảng Banca tại ngân hàng;❖ Chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu, đề xuất, xây dựng chính sách cơ chế động lực, phát triển mô hình bán trên các kênh, xây dựng cơ chế giao chỉ tiêu bảo hiểm; quy trình bán, và cơ chế thúc đẩy bán;❖ Nghiên cứu, phân tích thị trường về hoạt động kinh doanh/đại lý bảo hiểm/Banca để tham gia mưu cho	<ul style="list-style-type: none">❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung❖ Kinh nghiệm:<ul style="list-style-type: none">- Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng/bảo hiểm, trong đó tối thiểu 03 năm kinh nghiệm làm bán hàng trực tiếp trong lĩnh vực bảo hiểm tại ngân hàng;- Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 2 năm hoặc có kinh nghiệm làm về bảo hiểm❖ Kỹ năng/Khả năng:<ul style="list-style-type: none">- Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt và giải quyết vấn đề nhanh;

					<p>lãnh đạo trong việc xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh Banca;</p> <ul style="list-style-type: none"> ❖ Nghiên cứu đóng gói sản phẩm bảo hiểm với các sản phẩm của ngân hàng; xây dựng các chính sách/chương trình ưu đãi/CTKM; ❖ Xây dựng kế hoạch kinh doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm phù hợp với định hướng kinh doanh của ngân hàng; ❖ Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Lãnh đạo Phòng; ❖ Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo phân công 	<ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá phục vụ mục đích xây dựng chính sách, sản phẩm, cơ chế thúc đẩy và quản lý; - Kỹ năng xử lý báo cáo bằng VBA, excel tốt; - Kỹ năng thiết kế slide chuyên nghiệp; - Kỹ năng thuyết trình, giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc. <p>❖ Yêu cầu khác</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe; - Có khả năng làm việc nhóm; - Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao.
2	Phòng Phát triển sản phẩm bán lẻ	CV (Chính sách Banca)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Thực hiện nghiên cứu, xây dựng các chính sách, sản phẩm thúc đẩy kinh doanh mảng Banca tại ngân hàng; ❖ Chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu, đề xuất, xây dựng chính sách cơ chế động lực, phát triển mô hình bán trên các kênh, xây dựng cơ chế giao chỉ tiêu bảo hiểm; quy trình bán, và cơ chế thúc đẩy bán; ❖ Nghiên cứu, phân tích thị trường về hoạt động kinh doanh/đại lý bảo hiểm/Banca để tham gia mưu cho lãnh đạo trong việc xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh Banca; ❖ Nghiên cứu đóng gói sản phẩm bảo hiểm với các sản phẩm của ngân hàng; xây dựng các chính sách/chương trình ưu đãi/CTKM; ❖ Xây dựng kế hoạch kinh doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm phù hợp với định hướng kinh doanh của ngân hàng; 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng/ bảo hiểm, trong đó tối thiểu 02 năm kinh nghiệm làm bán hàng trực tiếp trong lĩnh vực bảo hiểm tại ngân hàng; - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 1 năm hoặc có kinh nghiệm làm về bảo hiểm. ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt và giải quyết vấn đề nhanh; - Kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá phục vụ mục đích xây dựng chính sách, sản phẩm, cơ chế thúc đẩy và quản lý; - Kỹ năng xử lý báo cáo bằng VBA, excel tốt; - Kỹ năng thiết kế slide chuyên nghiệp; - Kỹ năng thuyết trình, giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc. ❖ Yêu cầu khác

					<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Trưởng nhóm và Lãnh đạo Phòng; ❖ Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo phân công 	<ul style="list-style-type: none"> - Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe; - Có khả năng làm việc nhóm; - Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao.
3	Phòng Phát triển sản phẩm bán lẻ	CVC (Thúc đẩy kinh doanh Banca)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trực tiếp quản lý, hỗ trợ một nhóm 3 - 5 cán bộ quản lý và thúc đẩy bán bảo hiểm tại các CN; ❖ Điều phối, quản lý công tác bán hàng và thúc đẩy bán bảo hiểm kênh bán lẻ tại các CN/khu vực được phân công phụ trách; ❖ Chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu, đề xuất, xây dựng và triển khai các giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh mảng banca bán lẻ tại CN/Khu vực được phân công phụ trách; ❖ Triển khai định hướng kinh doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm tới các Chi nhánh; truyền thông, cập nhật thông tin về các chương trình/ chính sách, sản phẩm, cơ chế động lực thúc đẩy bán bảo hiểm; ❖ Thiết kế nội dung các chương trình đào tạo, huấn luyện về sản phẩm, kỹ năng cho đội ngũ bán hàng; Tổ chức các hoạt động huấn luyện, đào tạo, hội thảo cho lực lượng bán hàng dựa trên hiệu suất kinh doanh tại CN/Khu vực; ❖ Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Lãnh đạo Phòng phụ trách quản lý khu vực/Lãnh đạo Phòng; ❖ Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo phân công 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng bảo hiểm, trong đó tối thiểu 3 năm kinh nghiệm làm bán hàng trực tiếp trong lĩnh vực bảo hiểm tại ngân hàng; - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 2 năm hoặc có kinh nghiệm làm về bảo hiểm ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt và giải quyết vấn đề nhanh; - Kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá phục vụ mục đích phân tích, lập kế hoạch và thúc đẩy kinh doanh; - Kỹ năng đào tạo, coaching, tư vấn, thuyết trình tốt; - Kỹ năng thiết kế slide chuyên nghiệp; - Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc; ❖ Yêu cầu khác <ul style="list-style-type: none"> - Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe; - Có khả năng làm việc nhóm; - Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao; - Có khả năng đi công tác xa theo yêu cầu công việc.

4	Phòng Phát triển sản phẩm bán lẻ	CV (Thúc đẩy kinh doanh Banca)	01 chỉ tiêu	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Điều phối, quản lý công tác bán hàng và thúc đẩy bán bảo hiểm kênh bán lẻ tại các CN/ Khu vực được phân công phụ trách; ❖ Chịu trách nhiệm chính trong việc nghiên cứu, đề xuất, xây dựng, triển khai các giải pháp thúc đẩy hoạt động kinh doanh mảng banca bán lẻ tại CN/khu vực được phân công phụ trách; ❖ Triển khai định hướng kinh doanh phân phối sản phẩm bảo hiểm tới các Chi nhánh; truyền thông, cập nhật thông tin về các chương trình/ chính sách, sản phẩm, cơ chế động lực thúc đẩy bán bảo hiểm; ❖ Thiết kế nội dung các chương trình đào tạo, huấn luyện về sản phẩm, kỹ năng cho đội ngũ bán hàng; Tổ chức các hoạt động huấn luyện, đào tạo, hội thảo cho lực lượng bán hàng dựa trên hiệu suất kinh doanh tại CN/Khu vực; ❖ Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Trưởng nhóm và Lãnh đạo Phòng; ❖ Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được lãnh đạo phân công. 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: Theo yêu cầu chung ❖ Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng bảo hiểm, trong đó tối thiểu 1 năm kinh nghiệm làm bán hàng trực tiếp trong lĩnh vực bảo hiểm tại ngân hàng; - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 2 năm hoặc có kinh nghiệm làm về bảo hiểm ❖ Kỹ năng/Khả năng: <ul style="list-style-type: none"> - Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt và giải quyết vấn đề nhanh; - Kỹ năng phân tích, tổng hợp, đánh giá phục vụ mục đích phân tích, lập kế hoạch và thúc đẩy kinh doanh; - Kỹ năng đào tạo, coaching, tư vấn, thuyết trình tốt; - Kỹ năng thiết kế slide chuyên nghiệp; - Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc; ❖ Yêu cầu khác <ul style="list-style-type: none"> - Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe; - Có khả năng làm việc nhóm; - Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao; - Có khả năng đi công tác xa theo yêu cầu công việc.
---	----------------------------------	--------------------------------	-------------	--------	--	--