

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG PHÒNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH BÁN LẺ - ĐỢT 1/2022

### 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 Quốc Gia, Đại học kinh tế HCM, Đại học Ngân hàng HCM, Đại học kinh tế - tài chính HCM hoặc các trường đại học danh tiếng nước ngoài,.
- Tuổi đời 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 bán lẻ	CVC (Quản lý CN)	1	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trực tiếp quản lý một nhóm 3-5 chi nhánh có quy mô, mức độ cạnh tranh cao trên địa bàn; hoặc chi nhánh thường xuyên gặp khó khăn, vướng mắc trong công tác bán lẻ</li> <li>- Chủ động nghiên cứu, đề xuất, xây dựng và triển khai các giải pháp thúc đẩy bán tại các Chi nhánh được phân công phụ trách, bao gồm: kịch bản bán hàng/giám sát bán hàng; quy trình bán hàng, chăm sóc khách hàng; các chương trình thúc đẩy bán/khuyến khích bán lẻ...</li> <li>- 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.</li> <li>- Trực tiếp tham gia cùng chuyên viên cao cấp hướng dẫn đào tạo về kỹ năng và nghiệp vụ cho các cán bộ khác trong phòng.</li> <li>- Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Lãnh đạo Phòng/ chuyên viên cao cấp phụ trách khu vực.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Kinh nghiệm:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, trong đó tối thiểu 2 năm kinh nghiệm làm bán hàng trực tiếp trong lĩnh vực ngân hàng;</li> <li>- Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 1 năm</li> <li>- Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm tín dụng.</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Kỹ năng/Khả năng:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt vấn đề nhanh;</li> <li>- Kỹ năng phân tích, tổng hợp phục vụ mục đích phân tích;</li> <li>- Kỹ năng đàm phán, giải quyết vấn đề, lập kế hoạch và tổ chức công việc;</li> <li>- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc;</li> </ul> </li> <li>❖ <b>Yêu cầu khác</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trung thực, khách quan, thẳng</li> </ul> </li> </ul>

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					- Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được Trưởng phòng phân công	thần, 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 trong thời gian theo yêu cầu công việc;
2	Phòng Phát triển kinh doanh bán lẻ	CVCC (Phát triển đối tác)	1		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đầu mối/phối hợp với Khối KHDN/chi nhánh tiếp cận, xây dựng và phát triển mối quan hệ với các đối tác của NHCT để triển khai cung cấp các gói sản phẩm;</li> <li>- Đầu mối đàm phán, quản lý, đánh giá toàn diện liên kết hợp tác với các đối tác;</li> <li>- Nghiên cứu/đề xuất và phối hợp với phòng sản phẩm xây dựng các chính sách phù hợp/cạnh tranh với thị trường;</li> <li>- Đầu mối làm việc với đối tác để thu thập hồ sơ/tài liệu cung cấp cho các phòng ban nghiệp vụ phối hợp nghiên cứu xây dựng sản phẩm/giải pháp cho đối tác.</li> <li>- Phối hợp đánh giá thị trường, sản phẩm của TCTD khác, đề xuất của đối tác nhằm xây dựng và triển khai chương trình bán hàng và các hoạt động Marketing, đẩy bán sản phẩm tăng doanh số qua các mô hình hợp tác đối tác</li> <li>- Quản lý, theo dõi, tổng hợp và thúc đẩy doanh số bán hàng theo từng đối tác/dự án, từng gói sản phẩm.</li> <li>- Đánh giá hiệu quả, mối quan hệ để đề xuất các giải pháp phát triển quan hệ giữa NHCT và đối tác.</li> <li>- Chủ động khảo sát và tổng hợp các thông tin về ngành nghề/đối tác được phân công.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ <b>Kinh nghiệm:</b></li> <li>- Tối thiểu 07 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự</li> <li>- Có kinh nghiệm thẩm định hoặc phát triển dự án tối thiểu 1 năm.</li> <li>❖ <b>Kỹ năng/Khả năng:</b></li> <li>- Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt vấn đề nhanh;</li> <li>- Kỹ năng phân tích, tổng hợp phục vụ mục đích phân tích;</li> <li>- Kỹ năng đàm phán, giải quyết vấn đề, lập kế hoạch và tổ chức công việc;</li> <li>- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc;</li> <li>❖ <b>Yêu cầu khác</b></li> <li>- Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe;</li> <li>- Có khả năng làm việc nhóm;</li> <li>- Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao;</li> <li>- Có khả năng đi công tác xa trong thời gian theo yêu cầu công việc;</li> </ul>

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
3	Phòng Phát triển kinh doanh bán lẻ	CVC (Mảng Khách hàng ưu tiên)	1		<p>- Đầu mối nghiên cứu, đề xuất sửa đổi, xây dựng các quy trình, chính sách quan trọng liên quan đến Phân khúc KHUT: cơ chế, chính sách cải tiến chất lượng dịch vụ; quy trình bán hàng; chính sách phát triển phân khúc KHUT:</p> <p>+ Chủ động đề xuất nghiên cứu sửa đổi quy trình chính sách KHUT trên cơ sở các ý kiến phản hồi;</p> <p>+ Phân công điều phối chuyên viên tham gia xây dựng, đóng góp ý kiến các quy trình, chính sách KHUT</p> <p>+ Rà soát và có ý kiến cuối cùng về các ý kiến đóng góp, xây dựng chính sách quy trình của các chuyên viên trong nhóm trước khi trình Lãnh đạo phụ trách phê duyệt.</p> <p>- Lập kế hoạch, chương trình đào tạo toàn hệ thống về các chính sách, quy trình mới ban hành thuộc phân khúc KHUT.</p> <p>- Triển khai tổ chức công tác Quản lý bán và thúc đẩy bán hàng phân khúc KHUT:</p> <p>+Đầu mối điều phối, quản lý công tác bán hàng và thúc đẩy bán hàng mảng bán lẻ đối với phân khúc KHUT: Đánh giá phân tích thông tin nghiên cứu thị trường do chuyên viên bậc dưới thực hiện để xây dựng chiến lược bán hàng; Tiếp nhận tổng hợp phản hồi từ các chuyên viên/chi nhánh về tình hình kinh doanh thực tế, đề xuất biện pháp thúc đẩy bán hàng đối với phân khúc KHUT; Đầu mối tổ chức phân công nhiệm vụ các chuyên viên bậc dưới trong việc hướng dẫn chi nhánh triển khai các SPDV chương trình khuyến mại</p>	<p><b>❖ Kinh nghiệm:</b></p> <p>- Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng.</p> <p>- Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự</p> <p><b>❖ Kỹ năng/Khả năng:</b></p> <p>- Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt vấn đề nhanh;</p> <p>- Kỹ năng phân tích, tổng hợp phục vụ mục đích phân tích;</p> <p>- Kỹ năng đàm phán, giải quyết vấn đề, lập kế hoạch và tổ chức công việc;</p> <p>- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động, sáng tạo trong công việc;</p> <p><b>❖ Yêu cầu khác</b></p> <p>- Trung thực, khách quan, thẳng thắn, chịu khó học hỏi, cầu tiến, cởi mở, lịch thiệp, biết lắng nghe;</p> <p>- Có khả năng làm việc nhóm;</p> <p>- Chịu áp lực công việc, làm việc cường độ cao.</p>

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<p>chính sách KHUT...; Đôn đốc theo dõi hỗ trợ hoạt động của Nhóm.</p> <p>+ Chịu trách nhiệm chính trong việc xây dựng và triển khai các giải pháp thúc đẩy bán đối với phân khúc KHUT: Tham mưu cho Lãnh đạo phụ trách về các giải pháp thúc đẩy bán; định hướng các giải pháp thúc đẩy bán cho chuyên viên bậc dưới nghiên cứu triển khai, đầu mối rà soát và có ý kiến cuối cùng về các ý tưởng thúc đẩy bán trước khi trình lãnh đạo phụ trách phê duyệt.</p> <p>- Quản lý và phát triển mô hình bán dành cho phân khúc KHUT</p> <p>- Trực tiếp báo cáo, tham mưu các công việc và nhận chỉ đạo trực tiếp từ Lãnh đạo Phòng.</p>	