

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.	Ban KHDN Lớn	CVC/CVCC (Quản lý CN)	4	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Triển khai kế hoạch bán hàng cho phân khúc KHDN Lớn (bao gồm công tác bán hàng, tư vấn phương án và tham gia công tác báo cáo phê duyệt tín dụng). - Quản lý hoạt động của các Chi nhánh: quản lý KPI KHDN Lớn tại các Chi nhánh, xây dựng kế hoạch nhân sự cho Chi nhánh hợp lý, đáp ứng nhu cầu triển khai các kế hoạch bán hàng và dịch vụ đối với phân khúc KHDN Lớn (Phối hợp với Khối Nhân sự); - Đầu mối thiết lập và phát triển mối quan hệ với các đối tác của NHCT để thực hiện bán chéo sản phẩm; - Đầu mối thực hiện và giám sát thực hiện giải quyết các khó khăn vướng mắc của KHDN Lớn trong quá trình cung cấp sản phẩm dịch vụ; các yêu cầu, phản hồi và khiếu nại của KHDN Lớn từ tất cả các kênh; - Nghiên cứu sản phẩm dịch vụ trên thị trường, đề xuất sản phẩm dịch vụ tới lãnh đạo phòng; Phối hợp với các 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Trình độ: <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. ❖ Kiến thức, kinh nghiệm: <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 như: Luật đầu tư, Luật kinh doanh bất động sản,... - Có tối thiểu 05 năm kinh nghiệm tại các vị trí Quan hệ khách hàng/Tín dụng/Thẩm định/Chuyên gia phê duyệt đối với phân khúc khách hàng doanh nghiệp. ❖ 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 thuyết phục giỏi; - Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt;

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<p>phòng ban nghiệp vụ phát triển các sản phẩm theo kênh, ngành kinh tế phụ trách; giải quyết các vấn đề phát sinh trong phạm vi ngành phụ trách</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chịu trách nhiệm về kết quả hoạt động kinh doanh của phân khúc khách hàng/ngành kinh tế mà cá nhân và nhóm quản lý; <p>Các công tác khác theo phân công của Ban lãnh đạo và lãnh đạo phòng.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.