

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG BAN KHÁCH HÀNG FDI & NGUỒN VỐN QUỐC TẾ – 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, Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kế toán - Kiểm toán, Quản lý rủi ro, Đầu tư, Chứng khoán, Kinh tế đối ngoại, Quản trị kinh doanh hoặc tương đương.
- 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 KH FDI&NVQT	Chuyên viên chính (Quản lý CN)	2	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Quản lý danh mục KH FDI và xây dựng danh sách KH FDI tiềm năng cho các Chi nhánh được phân công phụ trách; - Xây dựng Kế hoạch bán hàng và bán chéo sản phẩm cho phân khúc KH FDI tại các CN được phân công phụ trách và tổ chức triển khai; Quản lý và phân tích lợi nhuận ngân hàng từ phân khúc FDI tại các CN được phân công phụ trách; - Đề xuất ý kiến, ý tưởng và xây dựng các quy trình, hướng dẫn, công cụ hỗ trợ cho công tác bán hàng, chăm sóc, thu hút khách hàng FDI; - Phân bổ chỉ tiêu kinh doanh phân khúc KH FDI cho các Chi nhánh được phân 	<p>❖ Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 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; - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 2 năm. - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm tín dụng. <p>❖ Kỹ năng/Khả năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có tư duy logic tốt, khả năng nắm bắt vấn đề nhanh; - Kỹ năng phân tích, tổng hợp phục vụ mục đích phân tích;

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<p>công; Theo dõi và đánh giá hiệu quả triển khai kế hoạch;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trực tiếp hoặc phân công thành viên trong nhóm thực hiện Quản lý bán hàng, triển khai dịch vụ, hỗ trợ bán hàng, giải quyết phát sinh/vướng mắc đối với KH FDI; Trực tiếp triển khai bán hàng đối với các KH FDI lớn và/hoặc quan trọng. - Chịu trách nhiệm xem xét, đánh giá và sàng lọc các đề xuất tài trợ dự án. - Phân tích tài chính dự án, phân tích rủi ro và đưa ra các biện pháp giảm thiểu rủi ro của các khoản vay, trái phiếu, bảo lãnh cho KH FDI/MNC. - Phối hợp với các RM xây dựng kế hoạch tiếp cận, sàng lọc dự án đầu tư, triển khai và giải quyết phát sinh/vướng mắc đối với KH FDI có liên quan. - Trực tiếp theo dõi, tham gia vào cả quá trình phân tích và triển khai từ bước đầu tiên đến khi chào giá, hoàn tất giao dịch/dự án. - Đề xuất ý kiến, ý tưởng và phối hợp với các phòng ban liên quan để xây dựng các quy trình, hướng dẫn, công cụ hỗ trợ liên quan đến tài trợ dự án, tư vấn Doanh nghiệp và M&A; - Tìm kiếm các nhu cầu, thương vụ M&A trên thị trường và đầu mối về mặt khách hàng phối hợp với các phòng ban liên quan (như Thị trường vốn, Trung tâm 	<ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng đàm phán, giải quyết vấn đề, lập kế hoạch và tổ chức công việc; - Kỹ năng 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; - Có khả năng đi công tác xa trong thời gian theo yêu cầu công việc;

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<p>giải pháp tài chính...) để cùng thực hiện tư vấn, cấu trúc cho các thương vụ M&A;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Lập báo cáo nghiên cứu thị trường, dự báo cơ hội tiềm năng theo định kì. - Các công việc khác theo yêu cầu của lãnh đạo. 	
2.	Ban KH FDI&NVQT	Chuyên viên (RM Tiếng Trung)	1	Hà Nội	<ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chiến lược phát triển Khách hàng Trung Quốc trên toàn hệ thống Vietinbank. - Xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh theo khu vực, theo tập khách hàng được phân công phụ trách. - Theo dõi và đánh giá hiệu quả triển khai kế hoạch, báo cáo định kỳ. - Tìm kiếm khách hàng - Phối hợp Chi nhánh và các phòng ban TSC cung cấp sản phẩm dịch vụ cho khách hàng. - Phối hợp với các Phòng tại TSC và các đơn vị liên quan để bán kèm, bán chéo, cung ứng sản phẩm, dịch vụ, phát triển mạng lưới cho các khách hàng khác. - Xây dựng kênh bán hàng thông qua các bên đối tác. - Phối hợp nghiên cứu và đề xuất các sản phẩm dịch vụ phù hợp với tập khách hàng quản lý. - Đề xuất các chương trình Marketing, xúc tiến bán hàng. 	<p>❖ Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 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; - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự tối thiểu 1 năm - Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm làm tín dụng. <p>❖ Kỹ năng/Khả năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tiếng Trung trình độ đại học trở lên hoặc có chứng chỉ HSK 5 trở lên - 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/nhóm tốt; - Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <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;

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"> - Xây dựng tài liệu, công cụ hỗ trợ bán hàng - Xây dựng và thúc đẩy mối quan hệ hợp tác giữa VietinBank với các tổ chức, hiệp hội, cơ quan chính phủ của Trung Quốc, Đài Loan, Hong Kong... 	<ul style="list-style-type: none"> - Có khả năng đi công tác xa trong thời gian theo yêu cầu công việc; - Ưu tiên các ứng cử viên có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tài chính - ngân hàng hoặc các doanh nghiệp nước ngoài, đặc biệt là tại vị trí quan hệ khách hàng/tín dụng của các ngân hàng nước ngoài hoặc vị trí sales tại doanh nghiệp nước ngoài