

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG
PHÒNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH 1 - TRUNG TÂM KHÁCH HÀNG PHÍA NAM
(MẢNG KHDN) - 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/Ba	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
1.	Phòng Phát triển kinh doanh 1 (KHDN)	CVC/CVCC KHDN Lớn/VVN	03	TP Hồ Chí Minh	<ul style="list-style-type: none"> • Nghiên cứu thị trường, phân tích những xu hướng chính tác động tới hoạt động kinh doanh Ngân hàng tại Khu vực Hồ Chí Minh và Đông Nam Bộ. Xây dựng định hướng, chiến lược, kế hoạch, giải pháp kinh doanh phân khúc khách hàng doanh nghiệp (Lớn, Vừa và nhỏ, FDI) trên địa bàn Hồ Chí Minh và Đông Nam Bộ. • Định kỳ nắm bắt thông tin về các giải pháp, sản phẩm, cơ chế, chính sách vượt trội để thu hút tiền gửi, ngoại tệ, tiền gửi CASA, phí, thu ngoài lãi của khách hàng doanh nghiệp, của các Ngân hàng dẫn đầu thị trường. • Đầu mối phối hợp chi nhánh định hướng kinh doanh và chăm sóc, quản lý, phát triển quan hệ sản phẩm dịch vụ toàn diện với các Tập đoàn kinh tế Nhà nước và tư nhân, các Tổng công ty, các doanh nghiệp FDI lớn, các nhóm khách hàng lớn. 	<p><i>Trình độ: Theo yêu cầu chung</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • Ngoại ngữ: Anh văn trình độ tương đương TOEIC 500 hoặc IELTS 5.0 trở lên; Tin học văn phòng tốt/ Ưu tiên ứng viên có ngoại ngữ khác (Hoa, Hàn, Nhật...) • Am hiểu luật NHNN, luật các TCTD và hiểu biết các luật có liên quan; • Am hiểu các SPDV ngân hàng, nghiệp vụ tín dụng ngân hàng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại và rủi ro của từng loại hình tín dụng cho đối tượng KHDN.

STT	Phòng/Ba	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<ul style="list-style-type: none"> • Phối hợp chi nhánh và các đơn vị xây dựng chính sách, giải pháp, sản phẩm riêng, đặc thù áp dụng cho các khách hàng/nhóm khách hàng chiến lược, tối ưu hóa lợi ích cho Ngân hàng Công Thương. • Tham gia hỗ trợ chi nhánh gia tăng thị phần cung cấp sản phẩm dịch vụ trọng yếu theo khách hàng/nhóm khách hàng /phân khúc khách hàng được phân công phụ trách. • Xây dựng phát triển quan hệ đối tác với các định chế tài chính trong nước và quốc tế (Ngân hàng, công ty chứng khoán, quỹ đầu tư, các tổ chức tư vấn, kiểm toán...) phục vụ cho hoạt động kinh doanh. • Phối hợp với các công ty con trong hệ sinh thái Ngân hàng Công Thương (công ty bảo hiểm, công ty chứng khoán,...) xây dựng giải pháp, chính sách và chăm sóc cung cấp sản phẩm dịch vụ trọn gói và toàn diện quan hệ khách hàng/nhóm khách hàng/phân khúc khách hàng được phân công phụ trách. • Triển khai các kế hoạch bán hàng tại các Chi nhánh và hỗ trợ Chi nhánh bán hàng, cung cấp sản phẩm dịch vụ tới khách hàng thuộc phân khúc KHDN; • Phân tích, đánh giá thị phần tín dụng, thị phần tiền gửi của NHCT, tình hình sử dụng các SPDV tại NHCT đối với từng khách hàng từ đó lập Kế hoạch cụ thể tăng thị phần đối với KH tốt, tăng cường bán thêm, bán chéo SPDV nhằm gia tăng lợi ích của NHCT; 	<p>Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tối thiểu 5 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực ngân hàng, tài chính; ưu tiên ứng viên đã đảm nhận công việc tại vị trí chuyên viên cao cấp bộ phận thẩm định tín dụng, quan hệ khách hàng doanh nghiệp tại trụ sở chính các NHTM lớn, NH nước ngoài; trưởng phòng khách hàng doanh nghiệp chi nhánh NHTM lớn, NH nước ngoài; có kinh nghiệm quản lý quan hệ đối tác với các ĐCTC nước ngoài, công ty chứng khoán, quỹ đầu tư. <p>Kỹ năng:</p> <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/nhóm tốt; • Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.

STT	Phòng/Ba	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<ul style="list-style-type: none"> • Quản lý và đánh giá chất lượng dịch vụ của các Chi nhánh; • Phối hợp nghiên cứu, đề xuất xây dựng các sản phẩm dịch vụ, chính sách phù hợp với phân khúc KHDN và đối với các nhóm KH đặc thù. • Trực tiếp bán hàng một vài KH trong các ngành tiêu biểu, đặc thù. • Trực tiếp quản lý nhóm KH lớn, các KH là Tổng Công ty, Các KH FDI lớn. • Phối hợp với các Phòng trong Khối KHDN, Khối bán lẻ để thúc đẩy bán chéo sản phẩm dịch vụ; • Thực hiện các báo cáo kết quả hoạt động kinh doanh, nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh đối với phân khúc KHDN để đề xuất giải pháp, sản phẩm, chính sách củng cố, nâng cao vị trí cạnh tranh cho Ngân hàng. • Tham gia đào tạo, huấn luyện đội ngũ CVC, CV, NV thuộc Teamwork được phân công phụ trách. 	<ul style="list-style-type: none"> • Thành thạo các kỹ năng Excel, PowerPoint.