

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG
PHÒNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH 1 – TRUNG TÂM KHÁCH HÀNG PHÍA NAM
(MẢNG FDI&NVQT)

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 1 (Mảng FDI tiếng Anh) | CVC (Quản lý CN) | 01 | TP HCM | <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 công; Theo dõi và đánh giá hiệu quả triển khai kế hoạch; - 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 | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Kinh nghiệm: - 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. ❖ Kỹ năng/Khả năng: - 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 |
|-----|---|--------------------------------|-------------------|-------------------|---|---|
| | | | | | phát sinh/vướng mắc đối với KH FDI; Trực tiếp triển khai bán hàng đối với các KH FDI lớn và/hoặc quan trọng. | <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; |
| 2. | Phòng Phát triển kinh doanh 1 (Mảng FDI tiếng Trung) | CV/CVC (RM Tiếng Trung) | 01 | TP HCM | <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 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. | <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 bán hàng tốt; |

| 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 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 3goai Marketing, xúc tiến bán hàng. - 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"> - Kỹ năng làm việc độc lập/nhóm tốt; ❖ Yêu cầu khác - 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; - 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. |
| 3. | Phòng Phát triển kinh doanh 1 (Mảng FDI tiếng Trung) | CV/CVC (RM Tiếng Hàn) | 01 | TP HCM | <ul style="list-style-type: none"> - Xây dựng chiến lược phát triển Khách hàng Hàn Quốc trên toàn hệ thống Vietinbank. - Xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh theo khu vực, theo tập khách hàng 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 | <ul style="list-style-type: none"> ❖ Kinh nghiệm: - 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. ❖ Kỹ năng/Khả năng: - Tiếng Hàn trình độ đại học trở lên hoặc có chứng chỉ TOPIK4 trở lên |

| STT | Phòng/Ban | Vị trí | Số lượng chỉ tiêu | Địa điểm làm việc | Mô tả công việc | Yêu cầu |
|-----|-----------|--------|-------------------|-------------------|--|--|
| | | | | | <p>ứng sản phẩm, dịch vụ, phát triển mạng lưới cho các khách hàng khác.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. - 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 Hàn Quốc | <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng bán hàng tốt; - Kỹ năng thuyết ngoại ngữ và thuyết phục giỏi; - Kỹ năng làm việc độc lập/nhóm tốt; <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; <p>❖ 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</p> |