

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG
PHÒNG PHÁT TRIỂN KINH DOANH 2 – TRUNG TÂM KHÁCH HÀNG PHÍA NAM
(MẢNG 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 2 (bán lẻ)	Phát triển đối tác (CVCC/CVC/CV)	2	TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> - Đầu mối tiếp thị, tiếp cận phát triển các đối tác mới cho NHCT để triển khai hợp tác và cung cấp các gói sản phẩm/giải pháp tài chính. - 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; - Đầu mối đàm phán, quản lý, đánh giá toàn diện liên kết hợp tác với các đối tác; - Nghiên cứu/đề xuất và phối hợp với phòng sản phẩm xây dựng các chính sách phù hợp/cạnh tranh với thị trường; - Đầu mối làm việc với đối tác để thu thập hồ sơ/tài liệu cung cấp 	<p>❖ Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong ngành ngân hàng. Ưu tiên các ứng viên có kinh nghiệm tại các vị trí tương tự - Có kinh nghiệm thẩm định hoặc phát triển dự án tối thiểu 2 năm. <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; - 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;

STT	Phòng/Ban	Vị trí	Số lượng chỉ tiêu	Địa điểm làm việc	Mô tả công việc	Yêu cầu
					<p>cho các phòng ban nghiệp vụ phối hợp nghiên cứu xây dựng sản phẩm/giải pháp cho đối tác.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 - Quản lý, theo dõi, tổng hợp và thúc đẩy doanh số bán hàng theo từng đối tác/dự án, từng gói sản phẩm. - Đánh giá hiệu quả, mối quan hệ để đề xuất các giải pháp phát triển quan hệ giữa NHCT và đối tác. - Chủ động khảo sát và tổng hợp các thông tin về ngành nghề/đối tác được phân công. Đầu mối quản lý cơ sở dữ liệu đối tác. Cập nhật và bổ sung thường xuyên các thông tin, dữ liệu liên quan tới tình hình hợp tác đối tác và đề xuất các cơ hội mở rộng. - Đề xuất phát triển mở rộng các đối tác kinh doanh theo các mô hình truyền thống/trên nền tảng kỹ thuật số, đề xuất các mô hình bán qua kênh online - Đào tạo CVC, CV trong mảng phát triển đối tác. 	<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
2	Phòng Phát triển kinh doanh 2 (bán lẻ)	Quản lý CN (CVC/CV)	3	TP.HCM	<ul style="list-style-type: none"> - Trực tiếp quản lý một nhóm 2-5 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 - 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... - 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. - 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. - 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. - Thực hiện các nhiệm vụ khác khi được Trưởng phòng phân công 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Kinh nghiệm: <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. ❖ Kỹ năng/Khả năng: <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; - 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; ❖ Yêu cầu khác <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; <p>Có khả năng đi công tác xa trong thời gian theo yêu cầu công việc;</p>