

**PHÒNG THỨC ĐẨY KINH DOANH
TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH (ĐỢT 1 NĂM 2022)**

1. Yêu cầu chung:

- Tốt nghiệp đại học trở lên, hệ chính quy trở lên các trường: Đại học Kinh tế quốc dân, Đại học Ngoại thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, Đại học Quốc Gia, Trường Đại học Ngân hàng TP. Hồ Chí Minh, Trường Đại học Kinh tế TP. Hồ Chí Minh, Trường Đại học Ngoại thương cơ sở 2 TP. Hồ Chí Minh hoặc các trường Đại học danh tiếng nước ngoài.
- Tuổi đời không quá 35 tuổi, sức khỏe tốt.
- Ưu tiên: ứng viên nội bộ từ khối vận hành, TTCNTT, và Chi nhánh.

| STT | Vị trí | Chỉ tiêu | Nhiệm vụ chính | Yêu cầu |
|-----|--|-----------|---|--|
| 1 | CVCC/CVC/CV Thúc đẩy bán Ngân hàng giao dịch – Transaction Banking (TB) | 06 | <ul style="list-style-type: none"> - Quản trị hiệu quả công tác bán hàng, công tác thúc đẩy bán của đội ngũ TB Sales Team tại các Chi nhánh: triển khai vận hành, quản lý, đánh giá hoạt động của TB Sales team - Xây dựng kế hoạch thúc đẩy bán định kỳ và triển khai các chiến dịch thúc đẩy bán SPDV Ngân hàng giao dịch: (i)Lập chiến dịch, Phân tích thị trường (ii)Rà soát phân loại KH tiềm năng (iii)Tổ chức đẩy bán tới TB Sales Team Chi nhánh (iv)Rà soát đánh giá (PDCA) định kỳ hiệu quả đẩy bán (v)Cập nhật điều chỉnh chính sách/chương trình SPDV phù hợp với yêu cầu kinh doanh thực tế. - Xây dựng bộ công cụ bán hàng (Salekit) và tổ chức truyền thông SPDV Ngân hàng giao dịch để hỗ trợ cho công tác bán hàng của TB Sales Team tại Chi nhánh; - Hỗ trợ hướng dẫn/đào tạo và giải quyết vướng mắc phát sinh cho các Chi nhánh trong quá trình thúc đẩy bán và triển khai SPDV Ngân hàng giao dịch. - Thiết kế giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng chuyên biệt, nhóm ngành trọng tâm (phối hợp với các ban Khách hàng và Khối BL, KDV...); | <ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung + 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; + Kinh nghiệm: tối thiểu 5 năm đối với CVCC và phải có ít nhất 3 năm làm tín dụng KHDN, 1 năm làm lãnh đạo từ cấp phòng trở lên nếu là ứng viên nội bộ tại CN, 3 năm đối với CVC trong lĩnh vực tài chính-ngân hàng về quan hệ KHDN/thẩm định tín dụng, thanh toán/phát triển SPDV/nghiên cứu thị trường/phân tích kinh doanh và tối thiểu 2 năm làm tín dụng KHDN; + Ưu tiên ứng viên nội bộ có 3 năm kinh nghiệm tín dụng KHDN và lãnh đạo tín dụng KHDN trở lên đối với CVCC, 2 năm đối với CVC trong hoạt động về Ngân hàng giao dịch, bao gồm: nghiên cứu phát triển SPDV hoặc triển khai đẩy bán, quan hệ khách hàng + Ưu tiên ứng viên nội bộ tại các Chi nhánh. - Kỹ năng + Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; + Có kỹ năng làm việc nhóm và phối hợp công việc tốt; + Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán; |

| STT | Vị trí | Chỉ tiêu | Nhiệm vụ chính | Yêu cầu |
|-----|--|-----------|---|--|
| | | | <ul style="list-style-type: none"> - Phối hợp với Chi nhánh trực tiếp tham gia làm việc với khách hàng để giới thiệu, chào bán SPDV Ngân hàng giao dịch (nếu cần) - Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục SPDV Ngân hàng giao dịch được giao phụ trách | <ul style="list-style-type: none"> + Kỹ năng làm việc độc lập tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <p>- Yêu cầu khác</p> <ul style="list-style-type: none"> + Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính; + Am hiểu sâu về nhu cầu KHDN, SPDV và các kênh phân phối hiện đang cung cấp cho khách hàng. + Nếu ứng viên là nam giới: Độ tuổi không quá 40 tuổi, ngoại hình khá; có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao. |
| 2 | CVCC/CVC Thúc đẩy bán Fintech và Open Banking - Phòng Thúc đẩy kinh doanh | 01 | <ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng Fintech, Công ty công nghệ (phối hợp với các đơn vị nghiệp vụ liên quan như Đơn vị KD, CNTT, Khối BL, đơn vị vận hành...); - Thiết kế và triển khai các phương thức thanh toán thông minh, các dịch vụ thanh toán không dùng tiền mặt. Thúc đẩy danh mục khách hàng sử dụng dịch vụ thanh toán thông qua các đơn vị kinh doanh và chi nhánh. - Thuyết trình, giới thiệu giải pháp, SPDV tới Khách hàng; - Áp dụng các xu hướng công nghệ, đặc thù mô hình hoạt động của KH để thiết kế, tùy chỉnh giải pháp để tối ưu hóa trải nghiệm KH và tổng thể lợi ích của Ngân hàng; - Phối hợp trong quá trình kết nối và triển khai dịch vụ, xây dựng và quản lý PDCA theo tiến độ thống nhất với đối tác - Thiết lập, phát triển và duy trì mối quan hệ với KH để đảm bảo sự gắn kết và tối đa hóa thị phần, lợi ích tổng thể của Ngân hàng. Báo cáo các cấp quản lý/Phòng ban liên quan về các nhu cầu, khó khăn của khách hàng trong quá trình quan hệ; - Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục khách hàng/sản phẩm dịch vụ phụ trách. | <p>- Trình độ: Theo yêu cầu chung</p> <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; + Kinh nghiệm: CVCC – tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm trong lĩnh vực tài chính-Ngân hàng về Quan hệ KHDN/Thanh toán/Phát triển SPDV/ nghiên cứu thị trường/Phân tích kinh doanh/ E-Banking, ứng viên có kinh nghiệm trong lĩnh vực Fintech, Tài chính số là một lợi thế; Có ít nhất 1 năm kinh nghiệm là tín dụng KHDN. + Ưu tiên ứng viên nội bộ tại các Chi nhánh. <p>- Kỹ năng</p> <ul style="list-style-type: none"> + Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc; + Có kỹ năng làm việc nhóm và phối hợp công việc tốt; + Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán; + Kỹ năng quản lý công việc/dự án hiệu quả; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <p>- Yêu cầu khác</p> <ul style="list-style-type: none"> + Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính; + Am hiểu sâu về hoạt động thanh toán và các kênh phân phối; |

| STT | Vị trí | Chỉ tiêu | Nhiệm vụ chính | Yêu cầu |
|-----|---|----------|---|---|
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> + Có hiểu biết cơ bản về công nghệ và xu hướng thị trường nền kinh tế số; + Ưu tiên ứng viên nội bộ tại các Chi nhánh. + Nếu ứng viên là nam giới: Độ tuổi không quá 40, ngoại hình khá; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao |
| 03 | CVCC/CVC Marketing Truyền thông Sản phẩm dịch vụ | 01 | <ul style="list-style-type: none"> - Lập định hướng, kế hoạch Marketing cho các chương trình/SPDV theo năm/quý/tháng để tiếp thị, quảng bá SPDV và thương hiệu ngân hàng đối với KHDN; dự toán chi phí Marketing theo từng chương trình đảm bảo hiệu quả. - Đề xuất và triển khai thực hiện hoạt động Marketing và truyền thông cho nội bộ và bên ngoài đối với các phân khúc KHDN và tất cả các SPDV/gói SPDV/Chương trình đẩy bán, trên các kênh Marketing truyền thống/ phi truyền thống. - Trực tiếp làm việc với các đối tác, nhà cung cấp Marketing bên ngoài để xây dựng và thực hiện các chương trình Marketing hiệu quả, kiểm soát và tối ưu các hạng mục quảng cáo trong ngân sách. - Trực tiếp lựa chọn và đề xuất các kênh và phương tiện Marketing phù hợp với từng SPDV/đối tượng khách hàng thuộc từng phân khúc KHDN. | <ul style="list-style-type: none"> - Trình độ <ul style="list-style-type: none"> + Tốt nghiệp loại khá trở lên (hệ Chính quy) ĐH chính quy chuyên ngành: Marketing, Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Đầu tư, Quản trị kinh doanh; + 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; + Kinh nghiệm: CVCC – tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm trong lĩnh vực bán hàng/Marketing & Truyền thông, trong đó có 2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực hiện tại tại NHCT. + Ưu tiên ứng viên nội bộ tại các Chi nhánh. - 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 đàm phán; + Có kỹ năng làm việc nhóm và phối hợp công việc tốt; + Kỹ năng quản lý công việc/dự án hiệu quả; + Kỹ năng làm việc độc lập tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. - Yêu cầu khác <ul style="list-style-type: none"> + Có kiến thức chuyên sâu về Marketing/bán hàng/thị trường tài chính ngân hàng; Luật kinh tế và các ngành luật liên quan đến hoạt động của NHTM. + Am hiểu các SPDV ngân hàng ở mức độ khá trở lên, 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 | Vị trí | Chỉ tiêu | Nhiệm vụ chính | Yêu cầu |
|-----|--------|----------|----------------|---|
| | | | | <ul style="list-style-type: none"> + Độc lập và chủ động trong việc đề xuất định hướng, kế hoạch phát triển chính sách và kế hoạch Marketing đối với các phân khúc KHDN; chủ động triển khai và theo dõi kế hoạch. |