

MÔ TẢ CÔNG VIỆC CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG ĐỐI VỚI TRUNG TÂM PHÁT TRIỂN GIẢI PHÁP TÀI CHÍNH VIETINBANK

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 kinh tế HCM, Đại học Ngân hàng HCM, Đại học kinh tế - tài chính HCM, Đại học Quốc gia hoặc các trường đại học danh tiếng trong nước và nước ngoài, Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính - Ngân hàng, Kế toán - Kiểm toán, Đầu tư, Chứng khoán, Kinh tế đối ngoại, Quản trị kinh doanh...

Tuổi không quá 35; Sức khỏe tốt

2. Yêu cầu và mô tả cụ thể

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		Nhiệm vụ chính	Yêu cầu
1	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC/CVC thúc đẩy bán và quản lý đối tác - Phòng Thúc đẩy kinh doanh	02	Hà Nội	<p>Cung cấp giải pháp tài chính toàn diện tới khách hàng/nhóm KH nhằm thỏa mãn tối đa nhu cầu, từ đó gia tăng hiệu quả kinh doanh, cụ thể:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thiết kế giải pháp tài chính toàn diện cho các Khách hàng chuyên biệt, nhóm ngành trọng tâm (phối hợp với các Phòng KH và Khối BL, KDV...); - Thuyết trình, giới thiệu giải pháp tới Khách hàng; - Lắng nghe nhu cầu khách hàng và phân tích hoạt động thực tế để tùy chỉnh giải pháp phù hợp với đặc thù hoạt động của KH; - Thực hiện và/hoặc phối hợp với các Phòng Khách hàng/Chi nhánh để định kỳ lập Account Planning khách hàng, đánh giá thực trạng cung cấp sản phẩm dịch vụ, tiềm năng khai thác và xây dựng kế hoạch bán hàng tới KH. - 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 	<p>- Trình độ: Theo yêu cầu chung</p> <p>- Kiến thức chuyên môn:</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. <p>- Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> + CVCC – tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm 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; <p>- Khả năng/Kỹ năng:</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; + Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		Nhiệm vụ chính	Yêu cầu
					<p>cáo các cấp quản lý/Phòng ban liên quan về 2 các nhu cầu, khó khăn của khách hàng trong quá trình quan hệ;</p> <p>- Quản trị hiệu quả kinh doanh sản phẩm đối với danh mục khách hàng/sản phẩm dịch vụ phụ trách.</p>	<p>+ Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và đàm phán;</p> <p>+ Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt;</p> <p>+ Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.</p> <p>- Yêu cầu khác: ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.</p>
2	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC Thúc đẩy bán Ngân hàng giao dịch – Transacstion Banking (TB)	01	-	<p>- Xây dựng & Triển khai mô hình chuyên trách Ngân hàng giao dịch (TB Sales Team) trên toàn hàng</p> <p>- Quản trị hiệu quả công tác bán hàng của đội ngũ TB Sales Team tại 155 Chi nhánh: triển khai vận hành, quản lý, đánh giá hoạt động của TB Sales team</p> <p>- 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.</p> <p>- 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;</p> <p>- 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.</p>	<p>- Trình độ: Theo yêu cầu chung</p> <p>- Kiến thức chuyên môn:</p> <p>+ Am hiểu pháp luật liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính;</p> <p>+ Am hiểu sâu về nhu cầu KHDN, SPDV và các kênh phân phối hiện đang cung cấp cho khách hàng.</p> <p>- Kinh nghiệm:</p> <p>+ Tối thiểu 5 năm 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;</p> <p>+ Ưu tiên ứng viên có 3 năm kinh nghiệm trở lên trong hoạt động về Ngân hàng giao dịch, bao gồm: nghiên cứu phát triển SPDV hoặc triển khai đẩy bán, quan hệ khách hàng</p> <p>- Kỹ năng</p> <p>+ Ngoại ngữ: ưu tiên ứng viên có khả năng làm việc thành thạo bằng tiếng Anh;</p>

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		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"> + Tin học văn phòng: sử dụng thành thạo Word, Excel, Powerpoint; + 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; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. <p>- Yêu cầu khác: ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.</p>
3	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC/CVC Marketing	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 	<p>- Trình độ: Theo yêu cầu chung, Bổ sung thêm chuyên ngành: Marketing</p> <p>- Kiến thức chuyên môn</p> <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; + 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.

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		Nhiệm vụ chính	Yêu cầu
					SPDV/đối tượng khách hàng thuộc từng phân khúc KHDN.	<ul style="list-style-type: none"> + Có khả năng đề xuất và triển khai cải thiện hiệu quả phương pháp làm việc - Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> + 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. - Kỹ năng/khả năng <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; + 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; + Kỹ năng quản lý công việc/dự án hiệu quả; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; + Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp. - Yêu cầu khác: ngoại hình khá; có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao
4	Phòng Thúc đẩy kinh doanh	CVCC/CVC Phân tích kinh doanh và hiện đại hóa	01 CVC C/CV C	❖	❖ Phân tích kinh doanh: Xây dựng mô hình kinh doanh/hệ thống báo cáo/phân tích dữ liệu để nâng cao hiệu quả quản trị hoạt động bán:	<ul style="list-style-type: none"> - Trình độ: Theo yêu cầu chung, bổ sung thêm chuyên ngành: Toán kinh tế, Toán tài chính, Thống kê - Kiến thức chuyên môn:

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		Nhiệm vụ chính	Yêu cầu
					<ul style="list-style-type: none"> - Nâng cao hiệu quả hoạt động bán với các phân tích, báo cáo, dự đoán; - Tham gia xây dựng các chiến dịch kinh doanh; Phân tích dữ liệu, đo lường hiệu quả các chiến dịch kinh doanh - Xây dựng hệ thống báo cáo quản trị, báo cáo kinh doanh, truy xuất dữ liệu để tối ưu hóa hoạt động bán hàng - Đóng vai trò đầu mối trong việc đề xuất các yêu cầu thiết kế cấu trúc dữ liệu với bộ phận CNTT để phục vụ cho việc phân tích dữ liệu; Thực hiện các yêu cầu về tổ chức, sắp xếp, query, khai thác dữ liệu của công ty; - Nghiên cứu/áp dụng các công cụ với Big Data, Data Mining nhằm đưa ra các tư vấn/khuyến cáo/khuyến nghị có giá trị cho hoạt động bán hàng <p>❖ Hiện đại hóa công tác bán hàng của RM</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nghiên cứu, đề xuất các hệ thống nâng cao năng lực bán hàng của đội ngũ RM/TB Sales; - Xây dựng hệ thống hỗ trợ công tác bán hàng/Công tác quản trị khách hàng (CRM system): - Đóng vai trò là cầu nối giữa Đơn vị kinh doanh và Bộ phận CNTT hoặc các nhà cung cấp CNTT để làm rõ yêu cầu với nhóm phát triển (nhà phát triển, người kiểm tra, nhà thiết kế giao diện người dùng) 	<ul style="list-style-type: none"> + Am hiểu về các hệ thống hỗ trợ Quan hệ khách hàng (CRM) + Kiến thức về cấu trúc dữ liệu, cơ sở dữ liệu (SQL...), lập trình VBA (Excel nâng cao), Data Warehouse, khả năng xây dựng Data Mart, Data Model; + Có kiến thức về phương pháp luận phân tích dữ liệu toán thống kê và phân tích định lượng. Kiến thức chung về hoạt động quản trị kinh doanh, mô hình kinh doanh, kinh tế; + Am hiểu pháp luật và có kênh thông tin nắm bắt liên quan đến ngành ngân hàng, tài chính; + Am hiểu các nghiệp vụ, SPDV và các hệ thống phần mềm, công cụ báo cáo nội bộ của ngân hàng. + Có hiểu biết cơ bản về công nghệ và thị trường nền kinh tế số; + Có khả năng sử dụng một trong các công cụ BI/Visualization: PowerBI, Qlik, Tableau... là một lợi thế. <p>- Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> + CVCC – tối thiểu 5 năm; CVC: 3 năm 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; Ưu tiên ứng viên có 06 tháng kinh nghiệm trong việc làm báo cáo phân tích hiệu quả kinh doanh, phân tích dữ liệu;

Stt	Đơn vị	Vị trí	Số lượng		Nhiệm vụ chính	Yêu cầu
						- Kỹ năng/khả năng + Khả năng phân tích và thiết kế ý tưởng. + Giao tiếp tự tin, có tư duy logic, kỹ năng giải quyết vấn đề; + Chủ động và sáng tạo trong công việc; + Kỹ năng quản lý công việc/dự án hiệu quả; + Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt; - Yêu cầu khác: ngoại hình khá (ưu tiên nam); có sức khỏe tốt; có thể làm việc trong môi trường áp lực cao.
Tổng số			05			