

PHÓ PHÒNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

Mã số 03.1201

- **Mô tả công việc:**
 - Hỗ trợ Trưởng phòng trong các công việc tổ chức thực hiện Kế hoạch kinh doanh được giao đối với lĩnh vực Khách hàng Doanh nghiệp, gồm : Tín dụng, Huy động vốn, Sản phẩm bảo hiểm, Dịch vụ tài khoản, Ngân hàng điện tử,... và các chỉ tiêu bán chéo khác;
 - Tổ chức và quản lý đội ngũ phát triển kinh doanh và bán hàng đối với sản phẩm Khách hàng Doanh nghiệp;
 - Thiết lập và phát triển các kênh phân phối;
 - Xây dựng, phát triển và khai thác có hiệu quả cơ sở dữ liệu khách hàng tiềm năng;
 - Tổ chức (và trực tiếp thực hiện) việc phát triển, duy trì quan hệ với Khách hàng Doanh nghiệp cho cán bộ thuộc quyền quản lý;
 - Đảm bảo quá trình tuân thủ hoạt động kinh doanh theo quy định của Ngân hàng, của Ngân hàng Nhà nước, của Pháp luật...;
 - Các trách nhiệm khác theo yêu cầu của Trưởng phòng Khách hàng Doanh nghiệp, Giám đốc Đơn vị Kinh doanh và Giám đốc Khối Ngân hàng Doanh nghiệp.
- **Điều kiện dự tuyển:**
 - Tốt nghiệp Đại học hệ chính quy trở lên các trường Tài chính – Ngân hàng, Khối kinh tế, marketing;
 - Tối thiểu có 5 năm kinh nghiệm tham gia vào hoạt động tín dụng ngân hàng và trên 2 năm làm ở vị trí quản lý nhóm trở lên;
 - Hiểu biết về chuyên ngành Marketing, nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm;
 - Kỹ năng quản lý bậc trung;
 - Kỹ năng lập kế hoạch và kiểm soát quá trình tốt;
 - Khả năng chịu được áp lực công việc cao, quyết đoán và nhất quán;
 - Kỹ năng giao tiếp bậc cao; Khả năng đàm phán và thương lượng tốt.

