

**TRƯỞNG PHÒNG KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN - Mã số: 04.1201**

- **Mô tả công việc:**
  - Tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh được giao đối với lĩnh vực Khách hàng Cá nhân, gồm: Tín dụng, Huy động vốn, Sản phẩm bảo hiểm, Thẻ, Ngân hàng điện tử,...;
  - Tổ chức và quản lý đội ngũ phát triển kinh doanh và bán hàng đối với sản phẩm Khách hàng cá nhân;
  - 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 cá nhân 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 công việc khác theo yêu cầu của Giám đốc Đơn vị Kinh doanh và Giám đốc Khối Ngân hàng Bán lẻ.
- **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, đàm phán và thương lượng tốt.