

CHUYÊN VIÊN BÁN SẢN PHẨM CHO VAY

Mã vị trí: PSE Loan

Loại hình công việc: Toàn thời gian

*** Mô tả công việc:**

- Tạo đầu mối khách hàng từ các nguồn tự kiếm (85-90%) và tiếp nhận đầu mối từ trung tâm tạo đầu mối tập trung (10-15%).
- Gọi điện và gặp khách hàng từ nguồn tự kiếm để bán hàng.
- Gặp khách hàng từ trung tâm tạo đầu mối tập trung (Call center outbound đã gọi hẹn gặp trước đó) để bán hàng.
- Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để tư vấn tốt nhất cho khách hàng với thái độ chuyên nghiệp và lịch sự.
- Hướng dẫn khách hàng về quy trình đăng ký vay mua nhà (đơn đăng ký, hồ sơ hỗ trợ, nộp hồ sơ, gửi hồ sơ lên Trung tâm Hỗ trợ và xử lý tín dụng tập trung).
- Sử dụng hệ thống quản lý khách hàng và các hệ thống khác để lập báo cáo/theo dõi hồ sơ khách hàng.
- Thường xuyên cập nhật kiến thức về tất cả các loại sản phẩm khách hàng cá nhân.

*** Yêu cầu công việc:**

- Trình độ chuyên môn
 - Trình độ đào tạo: Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên các chuyên ngành phù hợp như kinh tế, tài chính, ngân hàng
- Kinh nghiệm
 - Ưu tiên có kinh nghiệm
- Kỹ năng
 - Kỹ năng bán hàng
 - Kỹ năng đàm phán