

CHUYÊN VIÊN KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ

Mã vị trí: MSBO

Loại hình công việc: Toàn thời gian

*** Mô tả công việc:**

- Tiếp xúc, bán sản phẩm và chăm sóc khách hàng (tỉ trọng 50% trên tổng quỹ thời gian)
- Tìm kiếm, tiếp xúc, bán các sản phẩm dịch vụ, phát triển khách hàng tiềm năng và khách hàng mới;
- Quản lý, chăm sóc, xử lý phản ánh và giữ mối liên hệ thường xuyên với khách hàng.
- Đề xuất cung cấp sản phẩm dịch vụ
- Phân tích đánh giá năng lực khách hàng (đi thực tế, kiểm chứng thông tin)
- Đề xuất cấp sản phẩm dịch vụ và bảo vệ đề xuất với cấp phê duyệt
- Quản lý Danh mục khách hàng được giao phụ trách
- Theo dõi hoạt động kinh doanh
- Nhận biết rủi ro
- Giám sát thực thi các cam kết của khách hàng
- Chịu trách nhiệm chính trong công tác thu hồi nợ
- Các biện pháp, công việc khác để tăng chất lượng, hiệu quả kinh doanh, hoạt động của đơn vị và doanh thu hoạt động (“TOI”) từ nhóm khách hàng được giao;
- Thực hiện theo dõi và đôn đốc Khách hàng trả nợ theo lịch trả nợ;
- Phối hợp với các bộ phận chức năng của Ngân hàng xử lý Tài sản đảm bảo (nếu phát sinh);
- Thực hiện phối hợp và kèm cặp các Chuyên viên hỗ trợ kinh doanh, đảm bảo công việc phục vụ khách hàng không bị gián đoạn;
- Thực hiện các công việc khác có liên quan theo yêu cầu của Trưởng phòng KH SME

*** Yêu cầu công việc:**

- Học vấn: Tốt nghiệp Đại học (Tài chính/ Ngân hàng/ Ngoại thương...);
- Kinh nghiệm: từ 1 năm kinh nghiệm trong ngân hàng ở vị trí tương đương;
- Kỹ năng:
 - Hiểu biết về đặc điểm của các KH doanh nghiệp địa phương
 - Hiểu rõ về kinh doanh
 - Kỹ năng bán hàng và thuyết phục tốt
 - Kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm tốt