**NHA TRANG**

**1/ CHUYÊN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG** , số lượng : 01 , làm việc tại Cam Ranh

Quyền lợi:
- Lương cứng: 6 – 7 triệu + lương KPI ( rất cao), thu nhập hàng tháng lên 10-15 triệu.
- Kí hợp đồng lao động 12 tháng
- Phụ cấp điện thoại+ đi lại + trang điểm: 800k/1tháng.
- Chế độ Bảo hiểm theo quy định nhà nước
- 6 tháng review 1 lần xét tăng lương, có lộ trình thăng tiến rõ ràng.
Yêu cầu:
- Tốt nghiệp trung cấp
- Dành cho các bạn yêu thích công việc kinh doanh,không cần kinh nghiệm sẽ được đào tạo.

- Là người đang sinh sống và làm việc tại Cam Ranh ít nhất 5-7 năm trở lên,am hiểu địa phương

- Độ tuổi: từ 27,28 tuổi trở lên

- Kỹ năng giao tiếp đàm phán, bán hang tốt

**2/ GIÁM ĐỐC QUAN HỆ KHÁCH HÀNG ƯU TIÊN ( SENIOR RELATIONSHIP MANAGER)**

Quyền lợi:
- Lương cứng: 8 – 12 triệu + lương KPI ( rất cao), thu nhập hàng tháng lên 18-22 triệu.
- Kí hợp đồng lao động 12 tháng
- Phụ cấp điện thoại+ đi lại + trang điểm: 900k/1tháng.
- Chế độ Bảo hiểm theo quy định nhà nước
- 6 tháng review 1 lần xét tăng lương, có lộ trình thăng tiến rõ ràng.
Yêu cầu:
- Tốt nghiệp Đại học một trong các chuyên ngành: Kinh tế, Tài Chính, Bảo Hiểm, Khách sạn, Bất Động Sản, Kế Toán, Đầu tư, Du Lịch.

- Từng có kinh nghiệm chăm sóc Khách Hàng V.I.P
**- Ưu tiên: NỮ**

- Độ tuổi: từ 26 tuổi trở lên

- Kỹ năng giao tiếp đàm phán, bán hang tốt

**3/ CHUYÊN VIÊN TƯ VẤN TÍN DỤNG THẾ CHẤP**
+ **Quyền lợi:**
- Lương cứng: 6.5 – 7 triệu + lương KPI ( rất cao), thu nhập hàng tháng lên 10-15 triệu.
- Kí hợp đồng lao động 12 tháng
- Phụ cấp điện thoại+ đi lại: 800k/1tháng.
- Chế độ Bảo hiểm theo quy định nhà nước
- 6 tháng review 1 lần xét tăng lương, có lộ trình thăng tiến rõ ràng.
+ **Yêu cầu:**
- Tốt nghiệp Cao đẳng, Đại học chuyên ngành Kinh Tế
- Dành cho các bạn yêu thích công việc kinh doanh

 - Kỹ năng giao tiếp đàm phán, bán hang tốt

**+ Vai trò và mục tiêu**

'- Phát triển các khách hàng mới cho ngân hàng, và tư vấn cho KH SP Tín dụng thế chấp, SP thẻ, SP bảo hiểm cho khách hàng một cách tận tụy và chuyên nghiệp;

- Đảm nhiệm vai trò quảng bá hình ảnh tốt đẹp của Maritime Bank ngày càng phổ biến, gần gũi và thân thiện với Khách hàng.

+ **NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM**

- Tiếp xúc, giới thiệu, tư vấn, bán các sản phẩm của NHBL , trọng tâm là sản phẩm tín dụng thế chấp, bảo hiểm, thẻ tín dụng và giới thiệu các dịch vụ khác mà Maritime Bank cung cấp;

- Trọng tâm phát triển khách hàng mới hàng tháng và tăng trưởng doanh số giải ngân của các sản phẩm tín dụng theo chỉ tiêu đã đề ra;

- Chăm sóc, tư vấn, hướng dẫn, quản lý quá trình trả nợ của khách hàng đảm bảo đúng kỳ, duy trì và phát triển các mối quan hệ từ khách hàng hiện hữu và khách hàng tiềm năng, đề xuất kịp thời các giải pháp đối với KH nợ gốc, nợ lãi quá hạn;

-Tham gia tích cực và đóng góp hiệu quả cho các hoạt động Tổ chức bán hàng của TT TDBL

**4/ CHUYÊN VIÊN PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN.**

+ Quyền lợi:
- Lương cứng: 6 – 7.5 triệu + lương KPI ( rất cao), thu nhập hàng tháng lên 10-15 triệu.
- Kí hợp đồng lao động 12 tháng
- Phụ cấp điện thoại+ đi lại: 800k/1tháng.
- Chế độ Bảo hiểm theo quy định nhà nước
- 6 tháng review 1 lần xét tăng lương, có lộ trình thăng tiến rõ ràng.
+ Yêu cầu:
- Tốt nghiệp Cao đẳng, Đại học chuyên ngành Kinh Tế
- Dành cho các bạn yêu thích công việc kinh doanh

 - Kỹ năng giao tiếp đàm phán, bán hang tốt

+ Vai trò và mục tiêu

'- Phát triển các khách hàng mới cho ngân hàng, tư vấn các sản phẩm huy động, thẻ ,dịch vụ thu phí và SP Tín dụng tín chấp cho khách hàng một cách tận tụy và chuyên nghiệp;

- Tham gia quá trình bán gói sản phẩm trả lương cùng với BM, đảm bảo cung cấp đầy đủ các sản phẩm theo nhu cầu của khách hàng

- Đảm nhiệm vai trò quảng bá hình ảnh tốt đẹp của Maritime Bank ngày càng phổ biến, gần gũi và thân thiện với Khách hàng.

+ NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM

- Giới thiệu, tư vấn và bán các sản phẩm huy động, cho vay tín chấp, thẻ và dịch vụ thu phí;

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng mới hàng tháng để tăng trưởng doanh số bán hàng theo chỉ tiêu được giao;

- Chăm sóc, tư vấn, hướng dẫn cho khách hàng hiện hữu để duy trì sử dụng sản phẩm đồng thời bán thêm các SP khác đảm bảo 1 khách hàng sử dụng thường xuyên và nhiều sản phẩm của MSB

-Tham gia tích cực và đóng góp hiệu quả cho các hoạt động Tổ chức bán hàng của TT KHCN, Khu vực, Vùng.