

# NGUYỄN HOÀNG GIANG

## Cán bộ quan hệ khách hàng doanh nghiệp FDI



Tôi có 3 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực Tài chính – Ngân hàng tại VietinBank chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh. Tôi đã trải qua nghiệp vụ ở bộ phận khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp FDI. Hằng ngày tiếp xúc nhiều khách hàng cá nhân và khách hàng doanh nghiệp với đa dạng yêu cầu khác nhau và nhiệm vụ của tôi là khiến họ hài lòng với chất lượng dịch vụ, sản phẩm của VietinBank.

Với tất cả những kinh nghiệm và kỹ năng mà bản thân đang sở hữu, tôi tin rằng mình sẽ là một trong những nhân tố góp phần giúp công ty phát triển nhanh và bền vững trong tương lai.

### THÔNG TIN CÁ NHÂN

	12/11/2000
	nguyễnhoànggiang12000@gmail.com
	LinkedIn: www.linkedin.com/in/giang-nguyễn-hoàng-000bb4357
	0349940402
	Đường Âu Cơ, phường Tân Phú, thành phố Hồ Chí Minh

### HỌC VẤN

<b>Đại học Tôn Đức Thắng</b>
<b>Cử nhân Tài chính Ngân hàng</b>
2018 - 2022
<ul style="list-style-type: none"><li>Tốt nghiệp loại: khá. GPA toàn khóa đạt 8.9/10.</li><li>Giải 3 nghiên cứu khoa học sinh viên cấp trường.</li></ul>
<b>Đại học ngân hàng thành phố Hồ Chí Minh</b>
Thạc sĩ tài chính ngân hàng
2022 - 2025
Tốt nghiệp loại khá. GPA toàn khóa 7.8/10

### CHỨNG CHỈ

<b>2020</b>
Chứng chỉ MOS Word, Excel, Powerpoint
<b>2022</b>
Chứng chỉ IELTS Overall 6.5 Academic
<b>2022</b>
Chứng chỉ ứng dụng tin học nâng cao
<b>2025</b>
Chứng chỉ tiếng anh Bậc 4 theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc giàn cho Việt Nam

### KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

01/2024 - nay	<b>Cán bộ quan hệ khách hàng doanh nghiệp FDI</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Giữ khách hàng hiện hữu đang có quan hệ tiền gửi, tiền vay, thẻ tín dụng, chi lương,... với VietinBank. Đồng thời tiếp thị thêm các sản phẩm mà công ty chưa sử dụng để tất cả khách hàng có thể sử dụng đầy đủ nhất các sản phẩm của VietinBank.</li><li>Phát triển khách hàng mới, có thể là khách hàng vay mới, tiền gửi mới, chi lương mới,... lần đầu hợp tác với VietinBank. Từ đó giới thiệu các sản phẩm khác để khách hàng sử dụng.</li><li>Thực hiện gần như tất cả các nghiệp vụ liên quan đến doanh nghiệp như mở tài khoản doanh nghiệp, xin lãi suất tiền vay/ tiền gửi, xin giảm phí dịch vụ liên quan đến giao dịch của khách hàng, mở LC, bảo lãnh, chiết khấu, làm hệ thống, viết tờ trình cấp tín dụng, xuống trực tiếp cơ sở sản</li></ul>
<b>VietinBank chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh - Phòng Khách hàng doanh nghiệp FDI</b>	

- xuất để gặp khách hàng, 24/24 giải quyết yêu cầu của khách hàng, làm báo cáo theo phân công của lãnh đạo phòng.....
- Xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng doanh nghiệp và đảm bảo ngân hàng trở thành lựa chọn hàng đầu cho hoạt động đầu tư và ngân hàng của họ.
  - Đảm bảo tuân thủ các yêu cầu về Nhận biết Khách hàng (KYC) và Phòng chống rửa tiền (AML) trong mọi giao dịch với khách hàng hiện tại và tiềm năng.
  - Tuân thủ các chính sách và tiêu chuẩn tín dụng của ngân hàng, luật pháp và quy định địa phương về phê duyệt, báo cáo và lập hồ sơ.
  - Quản lý các mối quan hệ khách hàng trọng yếu thông qua các cuộc gọi và thăm viếng thường xuyên, đảm bảo duy trì chương trình gọi điện hiệu quả cho tất cả các khách hàng được phân công và khách hàng tiềm năng.

11/2022 - 01/2024

#### VietinBank chi nhánh thành phố Hồ Chí Minh - Phòng Bán Lẻ

#### Cán bộ quan hệ khách hàng bán lẻ

- Quản lý các khách hàng cá nhân hiện hữu được lãnh đạo phòng phân công, định kỳ làm biên bản kiểm tra sau vay, thông báo nhắc nợ trước ngày đến hạn thu gốc, lãi tối thiểu 5 ngày và nếu khách hàng chậm thanh toán thì xuống gấp trực tiếp khách hàng để làm việc. Đảm bảo thu đủ gốc lãi, không phát sinh khách hàng nhảy nhóm 2.
- Tìm kiếm khách hàng vay mới, bản thân đã tham gia cho vay các dự án với thời gian từ thu thập hồ sơ đến lúc giải ngân ngắn như Vinhomes Grand Park, The Classia, The Privia, BCons, Ixora Hồ Tràm,.... Đồng thời đã cho vay hộ kinh doanh, doanh nghiệp tư nhân trong thời gian công tác tại phòng Bán lẻ.
- Trong suốt 1 năm công tác, chưa từng để khách hàng bản thân quản lý bị nhảy nhóm nợ
- Làm gần như tất cả các công việc liên quan đến khách hàng cá nhân như: mở tài khoản, thu thập hồ sơ để làm tờ trình cho vay, cho khách hàng ký hồ sơ, kiểm tra sử dụng vốn sau vay định kỳ 1 năm / lần, xin lãi suất cho vay/ tiền gửi, tiếp thị thẻ tín dụng/ghi nợ, huy động tiền gửi, mua bán ngoại tệ,....
- Làm báo cáo theo yêu cầu của lãnh đạo

## KỸ NĂNG

### Kỹ năng giao tiếp tốt

Hòa đồng với đồng nghiệp, được mọi người quý mến

### Kỹ năng đàm phán

Tôi có khả năng đàm phán, thuyết phục tốt để khách hàng chấp nhận sử dụng sản phẩm của ngân hàng mình cho dù sản phẩm đang kém cạnh tranh hơn các ngân hàng khác

### Kỹ năng giải quyết vấn đề

Vấn đề là điều phát sinh liên tục và bất ngờ khi làm ngân hàng. Qua 3 năm làm việc tôi đã tích lũy được một số kinh nghiệm nhất định trong việc giải quyết vấn đề phát sinh trong công việc sao cho đảm bảo nhanh - hiệu quả

### Kỹ năng làm việc nhóm

Đây là kỹ năng tôi được rèn luyện khi làm cán bộ doanh

## HOẠT ĐỘNG

2020 - 2021

### Câu lạc bộ nghiên cứu khoa học sinh viên của khoa ngân hàng

#### Thành viên

- Tìm kiếm và kêu gọi nhà tài trợ, đảm bảo ngân sách để duy trì các hoạt động của CLB.
- Viết nghiên cứu khoa học theo hướng dẫn của giảng viên
- Phối hợp với Khoa tổ chức các chương trình giao lưu, chia sẻ kiến thức cho sinh viên Khoa tài chính ngân hàng

## NGƯỜI THAM CHIẾU

nghiệp FDI, việc làm việc nhóm giúp giảm thời gian xử lý yêu cầu của khách hàng.

### Kỹ năng quản lý thời gian

Việc sắp xếp thời gian để giải quyết được nhiều việc trong thời gian ngắn nhất, tôi đã được rèn luyện khi cho vay các dự án chung cư với thời gian quy định từ lúc tiếp nhận hồ sơ đến lúc giải ngân là vô cùng ngắn

### Khả năng chịu áp lực công việc

Hiện tại làm ngân hàng có vô số áp lực mà người cán bộ khách hàng phải chịu đựng. Việc chịu đựng áp lực về KPI, doanh số bán hàng tôi đã được làm quen trong suốt thời gian công tác tại VietinBank

## Sở thích

- Thể thao
- Đọc sách
- Du lịch
- Xem phim

### Ông Dư Chấn Hùng

- Phó phòng khách hàng doanh nghiệp FDI
- Email: dc.hung@vietinbank.vn
- Điện thoại: 0909.300.212

### Ông Trần Quốc Thắng

- Cán bộ quan hệ khách hàng doanh nghiệp FDI
- Email: thangtq6@vietinbank.vn
- Điện thoại: 0965.638.631

### Bà Lê Thị Huỳnh Anh

- Cán bộ quan hệ khách hàng bán lẻ
- Email: anhlth5@vietinbank.vn
- Điện thoại: 0909.425.908