

BÙI QUANG HƯNG

Số nhà 37A Ngõ 78 Nguyễn Sơn, Gia Thụy, Long Biên, Hà Nội

Tel: 090.347.8182

Email: quanghung.bui@outlook.com

Mục tiêu nghề nghiệp

- Am hiểu sâu sắc hoạt động ngân hàng, tài chính doanh nghiệp
- Không ngừng học hỏi, rèn luyện bản thân có đầy đủ kiến thức chuyên môn, kinh nghiệm thực tế trong lĩnh vực ngân hàng, tài chính doanh nghiệp
- Phấn đấu trở thành nhà quản lý trong 3 năm tới

Kinh nghiệm làm việc

08/2022 – Nay

Chuyên viên cao cấp Khách hàng doanh nghiệp

Ngân hàng TMCP An Bình – PGD Nguyễn Văn Cừ, TP. Hà Nội

- Trưởng nhóm, coaching, thúc đẩy (push) và hỗ trợ RM tại team các vương mắc, khó khăn phát sinh trong quá trình bán hàng (Theo phân công của Giám đốc ĐVKD).
- Tìm kiếm, tư vấn các sản phẩm dịch vụ SME dành cho khách hàng mục tiêu;
- Phân tích, đánh giá năng lực và thẩm định hồ sơ của khách hàng;
- Lập tờ trình tín dụng / Đề xuất cấp tín dụng và bảo vệ đề xuất cấp tín dụng với cấp phê duyệt;
- Theo dõi và thường xuyên kiểm tra hoạt động kinh doanh và việc trả nợ của khách hàng để có biện pháp kịp thời;
- Thực hiện công tác chăm sóc khách hàng hiện hữu và khách hàng tiềm năng, khai thác hiệu quả các mối quan hệ này và đảm bảo mối quan hệ tốt với ABBANK;
- Đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh, phát triển khách hàng gắn liền với kế hoạch cá nhân & mục tiêu chung của Đơn vị. .

06/2021 – 08/2022

Quản lý cao cấp Quan hệ KHDN SME

Ngân hàng TMCP Kỹ Thương Việt Nam – Trung tâm KHDN Hà Nội

- Thu thập/ tìm hiểu những nhận định, nguồn khách hàng tiềm năng (leads) nhằm hiểu rõ đặc điểm, nhu cầu, thị trường... của phân khúc khách hàng trọng tâm
- Thiết lập quan hệ với KHDN mới, quản trị book KH hiện hữu (về doanh số, chất lượng, cấu trúc...); đẩy mạnh bán thêm, bán chéo nhằm tăng wallet share và chất lượng danh mục theo định hướng chiến lược của TCB
- Lập kế hoạch bán, nhận diện và xác định cơ hội kinh doanh (ACP) với các khách hàng mục tiêu.

- Tư vấn cho khách hàng trong việc lập kế hoạch kinh doanh, phương thức quản lý báo cáo tài chính, quản lý dòng tiền... phối hợp với các bộ phận để xây dựng các giải pháp tài chính tổng thể, tối ưu trên cơ sở am hiểu khách hàng và diễn biến trong ngành, đảm bảo KH được phục vụ tốt nhất theo mô hình dịch vụ quy định bởi TCB trong từng thời kỳ.
- Chăm sóc khách hàng: Chịu trách nhiệm chăm sóc KH trong danh mục quản lý, nhằm gia tăng trải nghiệm, hài lòng của KH tại TCB.

07/2020 – 06/2021

Giám đốc Khách hàng Doanh nghiệp

Ngân hàng TMCP Hàng Hải Việt Nam – CN. Long Biên, TP. Hà Nội

- Quản lý khách hàng, nắm bắt nhu cầu, xử lý các công việc theo nhu cầu thực tế của khách hàng.
- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng theo phân khúc, nhóm ngành trọng tâm. Thực hiện gặp gỡ tiếp xúc khách hàng, tư vấn và giới thiệu sản phẩm, Đàm phán, thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm.
- Kiểm soát, rà soát rủi ro định kỳ theo quy định và đảm bảo các dấu hiệu cảnh báo sớm cần được báo cho cấp có thẩm quyền.
- Trưởng nhóm, hướng dẫn, hỗ trợ RM khởi nghiệp trong giai đoạn học việc – thử việc cũng như hỗ trợ RM tại team các vướng mắc, khó khăn phát sinh trong quá trình bán hàng (Theo phân công của Giám đốc TT KHDN).
- Các công việc khác theo phân công của lãnh đạo nhằm thực hiện mục tiêu chung của Đơn vị .

05/2019 – 07/2020

Chuyên viên Khách hàng doanh nghiệp

Ngân hàng TMCP Quân đội – CN. Đông Anh, TP. Hà Nội

- Quản lý, chăm sóc danh mục khách hàng Doanh Nghiệp (SME) hiện hữu và phát triển khách hàng mới
- Thực hiện các chương trình thúc đẩy kinh doanh/sản phẩm/chính sách của Phòng SME Chi nhánh/Khoá SME tới khách hàng
- Thực hiện kiểm tra và giám sát hoạt động cho vay (trước và sau) theo quy trình và quy định sản phẩm
- Thực hiện giám sát hoạt động sử dụng vốn của khách hàng có quan hệ tín dụng (bảo lãnh, tín dụng , LC...)
- Triển khai các chương trình thúc đẩy nâng cao chất lượng dịch vụ KH SME và sự hài lòng của khách hàng

10/2017 – 04/2019

Chuyên viên Khách hàng doanh nghiệp

Ngân hàng TMCP An Bình – PGD Nguyễn Văn Cừ, TP. Hà Nội

- Tìm kiếm và tư vấn cho khách hàng về sản phẩm tín dụng của ABBANK.
- Tiếp nhận, thẩm định và hoàn tất hồ sơ vay của khách hàng.
- Thực hiện các thủ tục giải ngân cho khách hàng
- Theo dõi và thường xuyên kiểm tra hoạt động kinh doanh và việc trả nợ của khách hàng để có biện pháp kịp thời.
- Theo dõi, chăm sóc khách hàng nhằm đảm bảo mối quan hệ tốt với ABBANK

12/2014 – 10/2017

Nhân viên Quản lý tín dụng

Ngân hàng TMCP Đông Á – PGD Đông Anh, TP. Hà Nội

- Tiếp nhận, kiểm tra tính đầy đủ và phù hợp của hồ sơ tín dụng, thực hiện công việc giải ngân và quản lý sau cho vay
- Giải đáp các thắc mắc của KH về khoản vay
- Thu nợ lãi và giải ngân trên hệ thống
- Công chứng và đăng ký giao dịch đảm bảo theo quy định
- Làm báo cáo tháng, quý...
- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của lãnh đạo

Kỹ năng

- Sử dụng thành thạo bộ ứng dụng văn phòng Microsoft Office
- Kỹ năng giao tiếp, trình bày, thuyết trình tốt
- Kỹ năng làm việc theo nhóm
- Kỹ năng tập trung vào chi tiết
- Tính năng động, sự sáng tạo và lòng nhiệt tình
- Khả năng kiểm soát bản thân trước áp lực công việc

Học vấn

Cử nhân Tài chính – Ngân hàng,
Trường Đại học Kinh tế Quốc dân, TP. Hà Nội

Bằng: Giỏi

Người tham chiếu

NGUYỄN XUÂN TRƯỜNG

Ngân hàng TMCP Đại Chúng (PVComBank) – Hội sở, TP. Hà Nội

Email truongnx@pvcombank.com.vn

Tel: 0936439345

NGUYỄN QUỐC TUẤN

Ngân hàng TMCP An Bình – PGD Nguyễn Văn Cừ, TP. Hà Nội

Email: tuannguyen@abbank.vn

Tel: 0988839586