**1. Triển khai hoạt động bán hàng**

* Thực hiện quản lý danh mục khách hàng ưu tiên và lập kế hoạch chăm sóc, liên hệ định kỳ để nắm bắt và phục vụ kịp thời các nhu cầu giao dịch, sử dụng các sản phẩm của ngân hàng qua đó gia tăng giao dịch, doanh thu/lợi nhuận từ khách hàng được giao quản lý.
* Thực hiện các hoạt động tư vấn (các giải pháp tài chính/ sản phẩm/ dịch vụ …) phù hợp, tuân thủ với các quy định, quy trình và thẩm quyền nhằm gợi mở/ đáp ứng các nhu cầu tài chính của khách hàng hiện hữu.
* Tìm kiếm các khách hàng mới/ Khách hàng ưu tiên tiềm năng tư vấn các giải pháp, sản phẩm và/hoặc dịch vụ phù hợp với các quy định, quy trình và thẩm quyền.
* Sử dụng hệ thống quản lý khách hàng/ quản lý bán hàng và các hệ thống khác để lập báo cáo/theo dõi hồ sơ khách hàng.
* Giám sát việc triển khai bán hàng và theo dõi kết quả, đồng thời thực hiện một số hoạt động kiểm soát sau với khách hàng.

**2. Phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai hoạt động bán hàng:**

* Phối hợp với các đơn vị/ phòng thuộc dịch vụ khách hàng, giao dịch để hỗ trợ khách hàng thực hiện các giao dịch ngân hàng như mở thẻ, rút tiền, gửi tiền, v.v.
* Phối hợp với các đơn vị Hội sở như Trung tâm quản lý kinh doanh phân khúc AF, Khối vận hành trong việc thực hiện việc định danh khách hàng, xin phê duyệt nguồn huy động,phê duyệt hồ sơ mở thẻ cho khách hàng,…

**3. Tuân thủ kỷ luật kinh doanh**

* Tham gia đầy đủ các chương trình đào tạo/ huấn luyện về sản phẩm, chăm sóc khách hàng và các  kỹ năng liên quan vị trí công việc.

**4**. **Các công việc khác:**

* Thực hiện các hoạt động hành chính, báo cáo theo quy định của đơn vị và yêu cầu của quản lý trực tiếp.

**YÊU CẦU CÔNG VIỆC**

**1.Trình độ Học vấn:**Tốt nghiệp đại học các ngành Tài chính/ Kinh tế/ ngân hàng

**2. Các kinh nghiệm liên quan:** Tối thiểu 1 năm làm việc trong lĩnh vực tài chính ngân hàng

**3. Kiến thức/ Chuyên môn có liên Quan**

* Có hiểu biết các văn bản pháp luật liên quan đến tổ chức, hoạt động ngân hàng, tài chính nói chung.
* Nắm kiến thức sâu rộng trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, kinh tế thị trường, đầu tư, bảo hiểm, bất động sản, chứng khoán, ngoại hối…và các quy định, kiến thức pháp lý liên quan.
* Am hiểu các sản phẩm, dịch vụ tài chính - ngân hàng dành cho khách hàng ưu tiên, khách hàng cao cấp (cá nhân)

**4. Các kỹ năng**

* Kỹ năng giao tiếp tốt
* Kỹ năng quản lý công việc tốt và chịu áp lực cao.
* Tư duy nhanh nhạy, xử lý tình huống tốt
* Tác phong chuyên nghiệp, tự tin
* Kỹ năng chăm sóc khách hàng cao cấp, xây dựng quan hệ mạng lưới khách hàng VIP hiệu quả
* Tin học văn phòng

**5.** **Các năng lực cần có**

* Tuân thủ quy định, chính sách
* Quản trị bán hàng hiệu quả.

**QUYỀN LỢI**

* Thu nhập hấp dẫn, lương thưởng cạnh tranh theo năng lực
* Thưởng các Ngày lễ, Tết (theo chính sách ngân hàng từng thời kỳ)
* Được vay ưu đãi theo chính sách ngân hàng từng thời kỳ
* Chế độ ngày phép hấp dẫn theo cấp bậc công việc
* Bảo hiểm bắt buộc theo luật lao động + Bảo hiểm VPBank care cho CBNV tùy theo cấp bậc và thời gian công tác
* Được tham gia các khóa đào tạo tùy thuộc vào Khung đào tạo cho từng vị trí
* Thời gian làm việc: từ thứ 2 – thứ 6 & sáng thứ 7
* Môi trường làm việc năng động, thân thiện, có nhiều cơ hội học đào tạo, học hỏi và phát triển; được tham gia nhiều hoạt động văn hóa thú vị (cuộc thi về thể thao, tài năng, hoạt động teambuiding...)