**1. Lập kế hoạch**:

* Tham gia đề xuất, lập kế hoạch để triển khai hoạt động bán hàng trực tiếp các sản phẩm dịch vụ cho KHDN phân khúc Micro nhằm đạt được các mục tiêu kinh doanh tháng/ quý/ 6 tháng/ năm

**2. Triển khai kinh doanh:**

* Trực tiếp hoặc hỗ trợ khai thác và phân tích thông tin khách hàng, tiếp xúc và làm việc với khách hàng để xác định nhu cầu khách hàng hiện tại và tương lai,  để tối đa hóa các cơ hội bán hàng, triển khai các giải pháp bán hàng (bán chéo, bán chuỗi, v.v.) và cách thức tiếp cận khách hàng tiềm năng tối ưu.
* Tổng hợp đề xuất hoặc hỗ trợ góp ý cho việc cập nhật, sửa đổi các giải pháp, sản phẩm và / hoặc dịch vụ đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng đồng thời đảm bảo các quy định quản trị rủi ro, các thủ tục và thẩm quyền hiện hành.
* Trực tiếp xây dựng và/ hoặc hỗ trợ phát triển mạng lưới khách hàng, các đối tác, các kênh phân phối thay thế.

**3. Đảm bảo hiệu quả hoạt động kinh doanh:**

* Triển khai và hướng dẫn triển khai các thao tác, hoạt động và quy trình bán hàng trực tiếp và/hoặc phối hợp với các đơn vị khác trong ngân hàng để duy trì giám sát và cung cấp hỗ trợ cần thiết (bao gồm tìm kiếm thông tin khách hàng, tiếp thị và giới thiệu, thu thập và quản lý hồ sơ khách hàng, hỗ trợ giải ngân, v.v.)
* Rà soát thẩm định hồ sơ khách hàng, quản lý rủi ro khách hàng

**4. Phát triển năng lực bán hàng:**

* Góp ý xây dựng các cơ chế tạo động lực dành cho lực lượng bán, phân bổ và theo dõi thực thi chỉ tiêu kinh doanh, bán hàng.
* Triển khai công tác thúc đẩy các hoạt động duy trì và cập nhật kiến thức về các sản phẩm và dịch vụ, quy trình và thủ tục bán hàng của ngân hàng tới khách hàng, đội ngũ bán hàng, kênh và giải pháp bán hàng;
* Hỗ trợ công tác đào tạo và hướng dẫn CBKD mới/ CBKD có năng suất thấp

**5. Các hoạt động khác theo phân công của Trưởng phòng**

**6. Kết quả công việc:**

* Mục tiêu kinh doanh: Giải ngân, thẻ tín dụng, số lượng khách hàng vay mới, và tỷ lệ số khách hàng nợ quá hạn.
* Vận hành: Tuân thủ quy định quy trình của Khối SME và toàn hàng; Đảm bảo chất lượng dịch vụ
* Khách hàng: Số lượng khách hàng Micro mới, mức độ hài lòng của KH nội bộ

**YÊU CẦU CÔNG VIỆC**

**1. Trình độ và kinh nghiệm:**

* Trình độ Đại học trở lên các chuyên ngành quản trị kinh doanh, kinh tế, tài chính/ngân hàng..
* Tối thiểu **1 năm**kinh nghiệm trong lĩnh vực tài chính ngân hàng, mảng khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ

**2. Kỹ năng:**

* Có tư duy kinh doanh, tư duy phục vụ khách hàng
* Có kỹ năng giao tiếp và thuyết trình
* Giải quyết vấn đề và ra quyết định
* Phân tích kinh doanh, phân tích báo cáo tài chính

**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 & 02 sáng thứ 7/ tháng
* 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...)