

HỒ SƠ VỊ TRÍ CÔNG VIỆC

Chức danh : Chuyên viên Tư vấn Tín dụng (RM2)

NHIỆM VỤ TRỌNG TÂM (KRAs)

1. Phát triển kinh doanh (hoàn thành Sales KPI - chỉ tiêu kinh doanh)

- Tiếp xúc, giới thiệu, tư vấn, bán các sản phẩm của RB , trọng tâm là sản phẩm tín dụng (mua nhà, mua xe, xây sửa nhà vay tín chấp và thế chấp) và dịch vụ liên quan đến tiền gửi, thẻ, tiền vay;
- 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 qua trình tra 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 KHCN/Trung tâm KD tín dụng , Khu vực, Vùng.

2. Quản lý tuân thủ và kiểm soát rủi ro

- Thực hiện việc tuân thủ đúng các quy trình, quy chế các văn bản nghiệp vụ và các VB khác của MSB đặc biệt là các văn bản liên quan đến tín dụng;
- Thực hiện tiền thẩm định KH một cách cẩn trọng, cập nhật thông tin của KH trên hồ sơ tín dụng đảm bảo chính xác, trung thực và chất lượng hồ sơ trình phê duyệt để giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng khi cấp tín dụng.
- Tuân thủ đúng các Quy định về lãi suất, tỷ giá, phí và các hạn mức theo đúng theo quy định hiện hành của RB và MSB. Trình Lãnh đạo cấp trên phê duyệt khi vượt thẩm quyền;

CÁC YÊU CẦU CƠ BẢN

Cấp 1	Cấp 2:
<p>1.Trình độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Quản trị kinh doanh... - Ngoại ngữ: Tối thiểu bằng B, giao tiếp bằng tiếng Anh - Vi tính: Sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng văn phòng 	<p>1.Trình độ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Quản trị kinh doanh... - Ngoại ngữ: Tối thiểu bằng B, giao tiếp bằng tiếng Anh - Vi tính: Sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng văn phòng
<p>Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Có thể là mới tốt nghiệp ra trường; - Ưu tiên cán bộ đã có thâm niên 1 năm bán SP tín dụng hoặc 2 năm bán các sản phẩm khác của tổ chức tín dụng, tổ chức tài chính. 	<p>2.Kinh nghiệm:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thâm niên 2 năm làm chuyên viên bán sản phẩm tín dụng hoặc 3 năm làm chuyên viên bán hàng trong các lĩnh vực Tài chính, Ngân hàng, Bảo hiểm, trong đó có ít nhất 1 năm bán tín dụng - Ưu tiên các nhân sự có 3 năm kinh nghiệm bán thành công sản phẩm tín dụng tại các tổ chức tín dụng
<p>Kiến thức:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Am hiểu các sản phẩm của RB, đặc biệt là SP Tín dụng cá nhân và các quy trình, quy chế, quy định của Rb và của MSB liên quan đến Tín dụng. ;-Hiểu rõ về việc phân tích cá nguồn thu của KH và các xu thế phát triển ngành nghề liên quan đến khách hàng vay là KHCN,. Có khả năng nhận biết, đánh giá các tiềm ẩn rủi ro từ khách hàng, thị trường và nội bộ để đề xuất các giải pháp quản lý hiệu quả; - Hiểu biết các Quy định của Pháp luật đặc biệt là các quy định liên quan đến công tác tín dụng; 	<p>3.Kiến thức:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Am hiểu các sản phẩm của RB, đặc biệt là SP Tín dụng cá nhân và các quy trình, quy chế, quy định của Rb và của MSB liên quan đến Tín dụng. ;-Hiểu rõ về việc phân tích cá nguồn thu của KH và các xu thế phát triển ngành nghề liên quan đến khách hàng vay là KHCN,. Có khả năng nhận biết, đánh giá các tiềm ẩn rủi ro từ khách hàng, thị trường và nội bộ để đề xuất các giải pháp quản lý hiệu quả; - Hiểu biết các Quy định của Pháp luật đặc biệt là các quy định liên quan đến công tác tín dụng;
<p>Kỹ năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng nhận biết nhu cầu của khách hàng; - Kỹ năng bán hàng và lập tờ trình phê duyệt tín dụng; - Kỹ năng đánh giá khách hàng; - Giao tiếp tốt, tự tin, có khả năng trình bày diễn đạt 1 cách rõ ràng, hiệu quả; 	<p>Kỹ năng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng nhận biết nhu cầu của khách hàng; - Kỹ năng bán hàng và lập tờ trình phê duyệt tín dụng; - Kỹ năng đánh giá khách hàng; - Giao tiếp tốt, tự tin, có khả năng trình bày diễn đạt 1 cách rõ ràng, hiệu quả;

5. Các yêu cầu khác:

- Có mối quan hệ xã hội rộng, có khả năng xây dựng và phát triển KH mới
- Tuổi từ 25 - 40;
- Ngoại hình ưa nhìn, sức khỏe tốt, chịu được tần suất đi lại nhiều, trung thực, liêm chính trong các hoạt động;
- Thích thử thách, nhiệt tình, có tinh thần cầu tiến, chịu được áp lực cao

GIÁ TRỊ THƯƠNG HIỆU VÀ NĂNG LỰC

- Hướng tới sự chuyên nghiệp về chuyên môn và nghiệp vụ;
- Đánh giá cao sự tôn trọng và tận tâm với khách hàng;
- Môi trường làm việc năng động;
- Duy trì quan hệ tin cậy và gắn bó để thành công;
- Tạo lập sự ổn định và bền vững trong kinh doanh.