

## BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC VÀ YÊU CẦU

**Tên vị trí: Trưởng phòng Pháp chế- Trụ sở chính**

### **Mô tả công việc**

- Lập kế hoạch, quản lý triển khai và điều hành kế hoạch hoạt động/ kế hoạch ngân sách của Phòng Pháp chế theo định kỳ quy định (Tháng/ Quý/ Năm);
- Hỗ trợ tư vấn pháp luật đối với các hoạt động trên toàn hệ thống nhằm đưa ra các giải pháp pháp lý phù hợp, hạn chế rủi ro, đảm bảo an toàn và nâng cao hiệu quả hoạt động của Ngân hàng;
- Tham gia hoặc hỗ trợ tham gia tố tụng, giải quyết các xung đột pháp lý và hỗ trợ pháp lý cho công tác xử lý nợ trên toàn hệ thống;
- Hỗ trợ việc kiểm tra, theo dõi và giám sát tuân thủ pháp luật và quy định của Ngân hàng trên toàn hệ thống;
- Tổ chức nghiên cứu, xây dựng, thẩm định, quản lý và cập nhật hệ thống văn bản định chế của Ngân hàng;
- Tiếp nhận, phân tích và phối hợp hướng dẫn thực hiện các văn bản pháp quy liên quan đến hoạt động của Ngân hàng;
- Soạn thảo, hướng dẫn và kiểm soát pháp lý đối với hệ thống hợp đồng thường xuyên/ cá biệt của Ngân hàng;
- Lập kế hoạch và xây dựng tài liệu đào tạo, hướng dẫn tuân thủ pháp luật liên quan đến hoạt động ngân hàng trên toàn hệ thống;
- Xây dựng môi trường làm việc lành mạnh, hiệu quả trong nội bộ Phòng;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của HĐQT, Ban TGD và/hoặc lãnh đạo Khối.

### **Yêu cầu**

#### **❖ Trình độ**

- Tốt nghiệp cử nhân Luật trở lên tại các trường Đại học Luật, khoa Luật- Đại học Quốc Gia, đại học nước ngoài, hệ đào tạo chính quy;
- Chuyên ngành: Luật;
- Am hiểu các quy định của pháp luật và của Ngân hàng Nhà nước liên quan đến hoạt động của Ngân hàng thương mại;
- Ưu tiên ứng viên đã được cấp Chứng chỉ hành nghề Luật sư/ Thẻ Luật sư.

#### **❖ Kinh nghiệm**

- Kinh nghiệm công việc: Tối thiểu 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực luật, pháp chế trong đó có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm về công tác pháp chế trong lĩnh vực tài chính ngân hàng;
- Kinh nghiệm quản lý: Tối thiểu 02 năm kinh nghiệm tại vị trí quản lý pháp chế.

❖ **Kỹ năng:**

- Kỹ năng tốt về quản lý;
- Kỹ năng tốt về giao tiếp, thuyết phục, đàm phán;
- Kỹ năng lập kế hoạch và tổ chức; quản lý nhóm, quản lý công việc;
- Kỹ năng về quản trị nhân sự, kỹ năng về quản lý và kiểm soát nguồn lực.

❖ **Độ tuổi:**

Không quá 45 tuổi, ngoại hình khá, có sức khỏe tốt, có thể làm việc tốt trong môi trường áp lực cao.

**Loại HĐLĐ và Mức lương dự kiến:**

- HĐLĐ theo quy định của Pháp luật về Lao động và của GPBank;
- Mức lương: Theo thỏa thuận./.

## BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC VÀ YÊU CẦU

**Tên vị trí: Giám đốc - Chi nhánh Quảng Ninh**

### **Mô tả công việc**

- Là người đứng đầu Chi nhánh, có trách nhiệm điều hành mọi hoạt động của Chi nhánh;

- Tổ chức thực hiện các nhiệm vụ: Xây dựng và triển khai kế hoạch kinh doanh; Cấp tín dụng cho khách hàng; Thực hiện dịch vụ thanh toán, ngân quỹ và các dịch vụ khác; Thực hiện nghiệp vụ kinh doanh ngoại hối; Quản lý kho quỹ và tiền mặt; quan hệ thanh toán và dự trữ thanh toán; Công tác kế toán tài chính; Xây dựng chính sách khách hàng và thị trường; Quản lý hoạt động kinh doanh của các Phòng giao dịch thuộc sự quản lý của Chi nhánh;

- Tổ chức công tác marketing, tư vấn, hỗ trợ các khách hàng về các dịch vụ/sản phẩm của GPBank. Theo dõi, đánh giá việc sử dụng các sản phẩm/dịch vụ của GPBank, tiếp thu các ý kiến phản hồi của khách hàng để đề xuất cải tiến nâng cao chất lượng sản phẩm/dịch vụ;

- Thiết lập và duy trì công tác kiểm tra/kiểm soát/giám sát để đảm bảo toàn bộ các hoạt động của Chi nhánh được thực hiện thông suốt, thuận lợi theo đúng các quy trình/ quy định/hướng dẫn nghiệp vụ;

- Xây dựng, phân bổ mục tiêu, kế hoạch kinh doanh hàng năm, quý cho các Phòng/Ban/Phòng giao dịch thuộc thẩm quyền quản lý;

- Điều hành hoạt động kinh doanh đối với phân khúc khách hàng Doanh nghiệp hoặc Cá nhân tại đơn vị;

- Tìm kiếm, phát triển khách hàng, áp dụng các chính sách, sản phẩm, chương trình khuyến mại, chăm sóc đối với khách hàng theo từng phân khúc tại Chi nhánh, bám sát định hướng hoạt động kinh doanh của GPBank;

- Quản lý danh mục khách hàng tại Chi nhánh; đề xuất chính sách phù hợp với từng đối tượng khách hàng theo từng thời kỳ;

- Phát triển, tạo lập, duy trì các mối quan hệ với khách hàng và trực tiếp quản lý các mối quan hệ với các khách hàng có giá trị cao (VIP) đối với các phân khúc khách hàng cá nhân;

- Quản lý chung về chất lượng sản phẩm, dịch vụ cung cấp tới khách hàng;

- Quản lý, điều hành, hỗ trợ cán bộ trong công tác tiếp thị, quan hệ khách hàng, bán các sản phẩm dịch vụ;

- Duy trì thường xuyên mối quan hệ với các cơ quan ban ngành địa phương, NHNN trên địa bàn;

- Trực tiếp thẩm định khách hàng (hoạt động SXKD, tình hình tài chính, phương án vay vốn, TSBĐ...);

- Đề xuất quyết định tín dụng trình cấp có thẩm quyền;

- Thường xuyên chỉ đạo cán bộ kinh doanh cập nhật thông tin khách hàng, đề

xuất kịp thời các giải pháp tín dụng nhằm bảo đảm an toàn vốn vay;

- Chỉ đạo, phối hợp với cán bộ kinh doanh kiểm tra, giám sát khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng;

- Trình giải quyết các vấn đề liên quan tới biện pháp xử lý nợ khi có phát sinh: cơ cấu lại thời gian trả nợ, cho vay duy trì hoạt động, rút giảm dư nợ, bổ sung TSBĐ...;

- Xây dựng phương án xử lý nợ xấu;

- Phối hợp phân tích thực trạng chất lượng nợ có vấn đề, đề xuất biện pháp xử lý; thẩm định hồ sơ xử lý nợ, xử lý rủi ro, miễn giảm lãi, bán nợ, khoanh nợ... trình cấp có thẩm quyền quyết định.

### **Yêu cầu**

#### **❖ *Trình độ:***

- Tốt nghiệp đại học tại các trường đại học trong nước (trừ hệ đào tạo tại chức) hoặc đại học nước ngoài (trừ hệ đào tạo từ xa). Riêng đối với các trường đại học dân lập trong nước, yêu cầu tốt nghiệp loại khá trở lên;

- Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh...;

- Trình độ tin học/Ngoại ngữ: Sử dụng thành thạo tin học văn phòng và có trình độ ngoại ngữ trình độ B trở lên;

- Am hiểu các quy định của pháp luật và của NHNN liên quan đến hoạt động của Ngân hàng thương mại;

- Am hiểu các SPDV ngân hàng, nghiệp vụ tín dụng ngân hàng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại và kiểm soát rủi ro từng loại hình tín dụng cho đối tượng Khách hàng bán lẻ.

#### **❖ *Kinh nghiệm:***

Ít nhất 05 năm làm việc trong ngành ngân hàng về lĩnh vực tín dụng, tối thiểu 3 năm kinh nghiệm về tín dụng bán lẻ và tối thiểu 02 năm từng đảm nhiệm vị trí quản lý.

#### **❖ *Kỹ năng:***

- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;

- Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và thuyết phục giỏi;

- Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt;

- Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.

#### **❖ *Độ tuổi:***

Không quá 40 tuổi, ngoại hình khá, có sức khỏe tốt, có thể làm việc tốt trong môi trường áp lực cao.

### **Loại HĐLĐ và Mức lương dự kiến:**

- HĐLĐ theo quy định của Pháp luật về Lao động và của GPBank;

- Mức lương: Theo thỏa thuận./.

## BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC VÀ YÊU CẦU

*Tên vị trí: Trưởng phòng Kinh doanh- Chi nhánh Quảng Ninh*

### Mô tả công việc

#### **1. Triển khai bán hàng và quan hệ khách hàng**

- Xây dựng kế hoạch và triển khai tiếp thị, phát triển khách hàng mới, chăm sóc và khai thác các khách hàng hiện hữu, tư vấn bán hàng, đề xuất các giải pháp tín dụng/tài trợ thương mại đối với khách hàng;

- Phân tích nhu cầu khách hàng và tối đa hóa các cơ hội bán hàng; chủ động và tích cực phối hợp với các đơn vị liên quan triển khai bán chéo sản phẩm dịch vụ;

- Quản lý danh mục, đánh giá, theo dõi hiệu quả kinh doanh toàn bộ KHDN và KHCN của chi nhánh.

#### **2. Thẩm định tín dụng**

Chỉ đạo, kiểm soát công tác thẩm định khách hàng (hoạt động SXKD, tình hình tài chính, phương án vay vốn, TSBĐ...), chấm điểm và xếp hạng khách hàng theo quy định của GPBANK; đánh giá lợi ích, rủi ro của khách hàng mang lại; đề xuất quyết định tín dụng trình cấp có thẩm quyền và chịu trách nhiệm đối với các khoản tín dụng được cấp.

#### **3. Quản lý/xử lý nợ**

- Chỉ đạo, giám sát cán bộ trong việc theo dõi và đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, kiểm tra giám sát khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng;

- Phối hợp bộ phận đầu mối tại chi nhánh quản lý rủi ro, quản lý, xử lý, thu hồi nợ xấu của KHDN, KHCN tại chi nhánh.

#### **4. Các công việc liên quan đến nghiệp vụ TTTM tại chi nhánh**

### Yêu cầu

#### **❖ Trình độ**

- Tốt nghiệp đại học tại các trường đại học trong nước (trừ hệ đào tạo tại chức) hoặc đại học nước ngoài (trừ hệ đào tạo từ xa). Riêng đối với các trường đại học dân lập trong nước, yêu cầu tốt nghiệp loại khá trở lên;

- Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh...;

- Trình độ tin học/Ngoại ngữ: Sử dụng thành thạo tin học văn phòng và có trình độ ngoại ngữ trình độ B trở lên;

- Am hiểu các quy định của pháp luật và của NHNN liên quan đến hoạt động của Ngân hàng thương mại;

- Am hiểu các SPDV ngân hàng, nghiệp vụ tín dụng ngân hàng, các sản phẩm dịch vụ ngân hàng hiện đại và rủi ro của từng loại hình tín dụng cho từng đối tượng khách hàng;

#### **❖ Kinh nghiệm**

Có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm tại các vị trí quan hệ khách hàng, thâm định tín dụng tại các NHTM.

❖ **Kỹ năng:**

- Kỹ năng giao tiếp tốt, chủ động và sáng tạo trong công việc;
- Kỹ năng bán hàng tốt; Kỹ năng thuyết trình và thuyết phục giỏi;
- Kỹ năng làm việc độc lập/ theo nhóm tốt;
- Tư duy logic tốt, kỹ năng phân tích, tổng hợp.

❖ **Độ tuổi:**

Không quá 35 tuổi, ngoại hình khá, có sức khỏe tốt, có thể làm việc tốt trong môi trường áp lực cao./.

**Loại HDLD và Mức lương dự kiến:**

- HDLD theo quy định của Pháp luật về Lao động và của GPBank;
- Mức lương: Theo thỏa thuận./.