

YÊU CẦU TUYỂN DỤNG

Tên vị trí: Giám đốc Chi nhánh Quảng Ninh

Mô tả công việc

*** *Xây dựng kế hoạch kinh doanh tại chi nhánh:***

- Đánh giá, phân tích điều kiện môi trường kinh doanh chung, điều kiện thực tế hoạt động của chi nhánh; Đề xuất kế hoạch kinh doanh của chi nhánh trong ngắn, trung và dài hạn;
- Xây dựng, phân bổ mục tiêu, kế hoạch kinh doanh hàng năm, quý cho Phòng Kinh doanh và Phòng giao dịch thuộc thẩm quyền quản lý.
- Điều hành hoạt động kinh doanh đối với phân khúc khách hàng Doanh nghiệp và 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.

*** *Đầu mối Quan hệ khách hàng:***

- 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 phối hợp 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;
- 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 các trường: ĐH Kinh tế quốc dân, ĐH Ngoại Thương, Học viện Tài chính, Học viện Ngân hàng, ĐH kinh tế HCM, ĐH Kinh tế - Tp.HCM; ĐH Ngân hàng HCM hoặc các trường đại học danh tiếng nước ngoài;
- Chuyên ngành: Kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Đầu tư, Kế toán-Kiểm toán, Quản trị kinh doanh;
- Ngoại ngữ: Anh văn trình độ C trở lên; Tin học văn phòng thành thạo;
- Am hiểu luật NHNN, luật các TCTD và hiểu biết các luật có liên quan;
- 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 đối tượng Khách hàng Bán lẻ.

❖ *Kinh nghiệm:*

- Ít nhất 05 năm làm việc trong ngành ngân hàng về lĩnh vực tín dụng trong đó có tối thiểu 02 năm làm Trưởng phòng hoặc vị trí tương đương trở lên.

❖ *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 50 tuổi đối với Nam; không quá 45 tuổi đối với Nữ, ngoại hình khá, có sức khỏe tốt, có thể làm việc tốt trong môi trường áp lực cao.

Mức lương: Thỏa thuận