

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

A. MÔ TẢ VỊ TRÍ

1. Đơn vị	Chi nhánh (CN)
2. Chức vụ	Nhân viên/Chuyên viên Kinh doanh (NV/CV.KD)
3. Chức danh quản lý trực tiếp vị trí này	Giám đốc Chi nhánh (GĐCN), Phó giám đốc chi nhánh pt Kinh doanh (PGĐCN ptr KD)
4. Các chức danh khác cùng báo cáo cho cấp quản lý trực tiếp nêu trên	CBNV thuộc Chi nhánh
5. Các chức danh báo cáo cho vị trí này	

B. TRÁCH NHIỆM

B1. Trách nhiệm chính:

1. Thực hiện chỉ tiêu kinh doanh được giao.
2. Quản lý, chăm sóc, duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng.
3. Thực hiện nghiệp vụ cấp tín dụng (bao gồm sản phẩm thẻ tín dụng).
4. Công việc khác.

B2. Nội dung công việc:

1. Thực hiện chỉ tiêu kinh doanh được giao:

- a) Đánh giá tình hình thị trường, cơ hội kinh doanh để tham mưu cho cấp quản lý trực tiếp.
- b) Xây dựng và thực hiện kế hoạch tiếp thị khách hàng.
- c) Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh, các chương trình định hướng, chương trình khuyến mãi, quảng bá SPDV của Ngân hàng.
- d) Hướng dẫn, giới thiệu, tư vấn SPDV, các gói giải pháp tài chính phù hợp với khả năng, điều kiện và nhu cầu của khách hàng.
- e) Báo cáo và cập nhật kết quả công tác bán hàng; đề xuất giải pháp bán hàng, tham mưu cải tiến, phát triển SPDV mới.
- f) Tiếp thị khách hàng có liên kết với Sacombank thuộc địa bàn hoạt động của Đơn vị.
- g) Thực hiện công tác thu thập thông tin, tình hình khách hàng, địa bàn phụ trách, nắm bắt kịp thời các yếu tố tác động, SPDV của đối thủ cạnh tranh, đề xuất các giải pháp cải tiến nhằm nâng cao chất lượng SPDV của Ngân hàng.

2. Quản lý, chăm sóc, duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng:

- a) Thu thập, tổng hợp và quản lý thông tin khách hàng nhằm phục vụ công tác kinh doanh và chăm sóc khách hàng.
- b) Thực hiện công tác chăm sóc khách hàng; phối hợp thực hiện các chương trình tri ân, chăm sóc khách hàng đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng dịch vụ của Ngân hàng.

B2. Nội dung công việc:

- c) Thực hiện các phương thức bán hàng qua các kênh triển khai của Ngân hàng để giới thiệu, bán chéo các SPDV của Ngân hàng; thiết lập mối quan hệ với khách hàng nhằm xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ kinh doanh giữa Ngân hàng với khách hàng.
- d) Thông báo các quyết định của Ngân hàng đến khách hàng liên quan đến đề nghị sử dụng SPDV của khách hàng
- e) Quản lý doanh số giao dịch của khách hàng và đề xuất áp dụng chính sách khách hàng phù hợp.

3. Thực hiện nghiệp vụ cấp tín dụng (bao gồm thẻ tín dụng):

- a) Đánh giá hồ sơ, phương án vay vốn và đánh giá tài sản bảo đảm (TSBĐ) của khách hàng.
- b) Xác minh thực tế khách hàng để đánh giá tình hình sản xuất kinh doanh, khả năng tài chính; thu thập, hoàn chỉnh hồ sơ cấp tín dụng theo quy định của Ngân hàng.
- c) Phân tích, đánh giá, đề xuất cấp tín dụng (CTD) hoặc cơ cấu lại khoản CTD đảm bảo tuân thủ quy trình, quy định Ngân hàng; chịu trách nhiệm trực tiếp về chất lượng tín dụng của toàn bộ hồ sơ phụ trách.
- d) Thẩm định hồ sơ tín dụng trước khi trình cấp thẩm quyền phán quyết theo phân công, không bao gồm hồ sơ do chính mình đề xuất.
- e) Phối hợp CBNV chuyên trách thực hiện công tác giải ngân tại đơn vị nơi khách hàng công tác (Đơn vị liên kết) theo yêu cầu cung cấp dịch vụ của khách hàng đảm bảo sự tuân thủ theo quy định, quy trình nghiệp vụ Ngân hàng.
- f) Thực hiện thu nợ hàng ngày tại các Đơn vị liên kết, quản lý khách hàng, nộp tiền về CN ngay trong ngày; báo cáo tình hình thu nợ hàng ngày hoặc định kỳ theo quy định; báo cáo các thông tin về Đơn vị liên kết, về tình hình khách hàng cho cấp quản lý để có biện pháp xử lý phù hợp nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động CTD.
- g) Theo dõi, đôn đốc khách hàng trả vốn, lãi đúng kỳ hạn; thực hiện các biện pháp nghiệp vụ về xử lý nợ theo quy trình, quy định Ngân hàng; đề xuất các biện pháp xử lý phù hợp.
- h) Thực hiện, tham gia thực hiện công tác áp tải hàng hóa cầm cố đảm bảo tuân thủ theo quy trình, quy định Ngân hàng; theo dõi, đánh giá lại giá trị tài sản đảm bảo; đề xuất các biện pháp nghiệp vụ nhằm đảm bảo an toàn trong hoạt động CTD.
- i) Thực hiện kiểm tra đối chiếu định kỳ, đột xuất số dư nợ đang quản lý, phối hợp kiểm tra, kiểm kê TSBĐ giữa thực tế, hồ sơ với các loại sổ sách ghi nhận của Ngân hàng đảm bảo sự khớp đúng.

4. Công việc khác:

- a) Thực hiện tư vấn thủ tục, hướng dẫn khách hàng giao dịch khi khách hàng sử dụng SPDV của Ngân hàng.
- b) Tham mưu cho cấp quản lý trực tiếp các biện pháp cải tiến, đề xuất các giải pháp tăng cường năng lực cạnh tranh và phát triển thị phần, khắc phục khó khăn.
- c) Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của cấp quản lý.

B3. Trách nhiệm khác
1. Kịp thời phản ánh, báo cáo cấp quản lý các vấn đề bất cập trong quá trình xử lý nghiệp vụ nhằm góp phần hoàn thiện quy trình, tinh gọn thủ tục trên cơ sở đảm bảo hiệu quả và an toàn hoạt động. 2. Tuân thủ nội quy, quy định, quy tắc đạo đức nghề nghiệp; bảo vệ uy tín, thương hiệu của Ngân hàng và chịu các hình thức xử lý vi phạm kỷ luật lao động theo quy định tại Nội quy lao động trong trường hợp vi phạm. 3. Báo cáo định kỳ, đột xuất đến Ban Giám đốc Chi nhánh, các Đơn vị nghiệp vụ Ngân hàng theo yêu cầu, quy định trong từng thời kỳ và báo cáo vượt cấp đối với những trường hợp cần thiết, khẩn cấp theo quy định. 4. Chịu trách nhiệm quản lý và bảo mật User đăng nhập vào hệ thống nhằm đảm bảo an toàn, phòng tránh rủi ro lạm dụng.

C. YÊU CẦU ĐỐI VỚI VỊ TRÍ

C1. Yêu cầu về bằng cấp, chứng chỉ
1. Tốt nghiệp Đại học trở lên các chuyên ngành: Kinh tế, Kế toán, Tài chính, Ngân hàng, Marketing hoặc các ngành có liên quan. 2. Nếu đã có tối thiểu 01 năm kinh nghiệm làm việc ở các vị trí liên quan đến kinh doanh tại Ngân hàng hoặc các lĩnh vực có liên quan thì không bắt buộc phải tốt nghiệp các chuyên ngành nêu trên. 3. Trình độ ngoại ngữ: tiếng Lào/Việt giao tiếp. 4. Trình độ vi tính: sử dụng thành thạo vi tính văn phòng và các phần mềm ứng dụng.
C2. Yêu cầu về kinh nghiệm, kiến thức
Ưu tiên có kinh nghiệm công tác trong lĩnh vực bán hàng, tiếp thị, tín dụng.
C3. Các yêu cầu khác về kỹ năng, khả năng
1. Đàm phán và thuyết phục. 2. Bán hàng. 3. Chủ động trong công việc. 4. Xây dựng và phát triển mối quan hệ.

D. CHỈ TIÊU CHÍNH ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC

Các chỉ tiêu định lượng cụ thể do Tổng giám đốc quy định trong từng thời kỳ.
--