

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Ngày viết

Mã công việc:

FSA

Chức danh:

Nhân viên bán hàng thực địa

Mục đích công việc

Tiếp cận khách hàng tiềm năng để quảng cáo và quảng bá sản phẩm và dịch vụ của VPBank nhằm đạt mục tiêu và chỉ tiêu kinh doanh

Cấp báo cáo

Quản lý trực tiếp: Trưởng bộ phận kinh doanh.

Quản lý trên 1 cấp: Giám đốc Trung tâm cho vay tiêu dùng miền Nam

KPIs

Khởi

Vùng/Trung tâm

Chi nhánh đa năng

Phòng

Trách nhiệm chính

Tỷ trọng

Gặp mặt khách hàng do nhân viên Call Center giới thiệu, sử dụng các công cụ do VPBank cung cấp để bán các sản phẩm của VPBank
- Tham gia vào các hoạt động marketing theo yêu cầu của quản lý
- Thu thập thông tin khách hàng theo yêu cầu của quản lý

Yêu cầu

Trình độ chuyên môn

- Tốt nghiệp PTTH trở lên
- Có kinh nghiệm thực tế về bán hàng và dịch vụ ngân hàng bán lẻ

Kỹ năng

•Kỹ năng giao tiếp tốt
•Phẩm chất đạo đức tốt



Chức ký

Quản lý trực tiếp

Cán bộ nhân viên

Phạm vi quyền hạn

Quy mô công việc (Tài chính)

Phạm vi thẩm quyền

Đối tượng liên hệ

Khách hàng Nội bộ

Cán bộ quản lý

Nhân viên

Tần suất liên hệ

Ra quyết định

Mức độ phức tạp

Tần suất ra quyết định