

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Ngày viết

Mã công việc:

Chức danh: Chuyên viên tư vấn tài chính

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

Khối Khách hàng cá nhân

Vùng/Trung tâm cho vay tiêu dùng miền Nam

Phòng

Trách nhiệm chính

Tỷ trọng

- Chủ động thu hút khách hàng mới
- Tìm hiểu nhu cầu khách hàng và thông tin thị trường để tạo lập thêm đầu mối KH
- Nắm được nhu cầu KH và cung cấp dịch vụ tư vấn cao cấp cho KH thông qua đáp ứng yêu cầu và câu hỏi của KH một cách nhanh chóng, chuyên nghiệp và lịch thiệp
- Ghi lại dữ liệu KH và các tham số năng suất cho mục đích phân tích năng suất và báo cáo
- Kết nối linh hoạt khách hàng với bộ phận hỗ trợ tuyến sau trong quá trình xử lý hồ sơ khách hàng do đội phát triển kinh doanh chuyển giao
- Đảm bảo tính chính xác, hoàn thiện và sẵn sàng để xử lý của hồ sơ
- Đóng vai trò đầu mối liên lạc giữa khách hàng và bộ phận hỗ trợ tuyến sau, theo sát hồ sơ khách hàng để đảm bảo hồ sơ được xử lý nhanh chóng, chính xác và KH được cung cấp sản phẩm trong thời gian
- Tự chịu trách nhiệm về duy trì và cải thiện năng suất, đóng góp vào kết quả hoạt động chung của nhóm
- Tuân thủ các chính sách và quy định nội bộ và bên ngoài
- Thực hiện các nhiệm vụ và trách nhiệm khác theo phân công của cấp quản lý
- Chịu trách nhiệm đảm bảo phát triển bản thân cả về mặt cá nhân và nghề nghiệp nhằm đạt tiêu chuẩn kinh doanh và yêu cầu công việc
- Thường xuyên báo cáo tới Quản lý cấp trên

Yêu cầu

Trình độ chuyên môn

- Có kinh nghiệm trong bán/marketing các sản phẩm ngân hàng
- Có ít nhất 06 tháng kinh nghiệm làm việc tại vị trí thường xuyên tiếp xúc với KH
- Tối thiểu trung cấp trở lên

Kỹ năng

- Thiên hướng bán hàng
- Kỹ năng giao tiếp, làm việc với người khác tốt
- Biết chú trọng khách hàng và theo đuổi mục tiêu
- Tác phong chuyên nghiệp, tự tin, có khả năng làm việc dưới áp lực cao/mâu thuẫn và khả năng làm việc nhóm tốt



Chữ ký

Quản lý trực tiếp

Cán bộ nhân viên

Phạm vi quyền hạn

Quy mô công việc (Tài chính)

Phạm vi thẩm quyền

Tổng số quản lý (trụ sở CNBN)

Cán bộ quản lý

Nhân viên

Đối tượng tương tác

Khách hàng Nội bộ

Khách hàng bên ngoài

Khách hàng

Tần suất liên hệ

Thường xuyên

Ra quyết định

Mức độ phức tạp

Tần suất ra quyết định