

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Chức danh : Chuyên viên Phát triển kinh doanh	Báo cáo cho : - Quản lý trực tiếp: Trưởng/ Phó trưởng phòng Phát triển kinh doanh - Quản lý gián tiếp: Lãnh đạo Khối NHBL
Khối : Ngân hàng bán lẻ	Quan hệ nội bộ : Các Phòng thuộc Khối Ngân hàng bán lẻ, các đơn vị tại Trụ sở chính, CN/PGD và các đơn vị chức năng trong toàn hệ thống
Phòng : Phát triển kinh doanh	Đối ngoại : Khách hàng, cơ quan, tổ chức liên quan đến công việc

VAI TRÒ

Tham mưu, đề xuất ý tưởng và triển khai thực hiện công tác phát triển kinh doanh KHBL, đảm bảo tuân thủ quy định của OceanBank và pháp luật, hướng tới sự chuyên nghiệp, an toàn, hiệu quả trong hoạt động kinh doanh.

NHIỆM VỤ CHÍNH

- Thực hiện công tác phát triển kinh doanh KHBL trên toàn hệ thống:
 - Xây kế hoạch kinh doanh và thực hiện quản lý ngành dọc về thúc đẩy kinh doanh KHBL trên toàn hệ thống;
 - Xây dựng chính sách hỗ trợ thúc đẩy bán hàng, phát triển đối tác và kênh phân phối mới trong mạng bán lẻ của OceanBank;
 - Xây dựng hệ thống chỉ tiêu đo lường hiệu quả kinh doanh của các ĐVKD;
 - Thực hiện các hoạt động thúc đẩy bán hàng, đề xuất giao, phân bổ chỉ tiêu kinh doanh, thúc đẩy việc thực hiện kế hoạch kinh doanh bán lẻ của các ĐVKD trên toàn hệ thống;
 - Giám sát, đôn đốc việc thực hiện chỉ tiêu kinh doanh và hỗ trợ các ĐVKD tìm kiếm, phát triển KHBL;
 - Trực tiếp xử lý các trường hợp ngoại lệ theo quy định của OceanBank liên quan đến hoạt động kinh doanh bán lẻ;
 - Thường xuyên đánh giá tình hình kinh doanh bán lẻ của ĐVKD; đề xuất giải pháp nhằm phát triển kinh doanh bán lẻ của OceanBank;
 - Phối hợp với các Đơn vị chức năng quản lý và xử lý nợ đối với KHBL tại các ĐVKD;
 - Tìm kiếm các đối tác và kênh phân phối mới; thiết lập, duy trì và phát triển quan hệ với các đối tác trong mạng bán lẻ của OceanBank;
 - Đầu mối và trực tiếp đàm phán, ký kết các hợp đồng hợp tác với đối tác;
 - Tổ chức triển khai các nội dung đã ký kết trong hợp đồng hợp tác đến các ĐVKD và xử lý các vấn đề phát sinh trong quá trình thực hiện.
- Có ý kiến đánh giá năng lực chuyên môn, nghiệp vụ, năng lực quản lý, điều hành hoạt động kinh doanh bán lẻ của cán bộ nhân viên tại các ĐVKD để cấp có thẩm quyền xem xét bổ nhiệm/ tái bổ nhiệm cán bộ quản lý theo quy định.
- Hợp tác thân thiện, hiệu quả với các đơn vị, cá nhân trong toàn hệ thống vì mục tiêu chung của OceanBank và chất lượng dịch vụ khách hàng.
- Chịu trách nhiệm trước Trưởng/Phó trưởng phòng, cấp có thẩm quyền và pháp luật về kết quả công việc được giao.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của Trưởng/Phó trưởng phòng, cấp có thẩm quyền và theo các quy định nội bộ khác của OceanBank nhằm hoàn thành mục tiêu chung của đơn vị.

YÊU CẦU VỀ TRÌNH ĐỘ VÀ KINH NGHIỆM	YÊU CẦU VỀ KIẾN THỨC VÀ KỸ NĂNG
<ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành kinh tế, tài chính, ngân hàng, marketing - Kinh nghiệm: Có tối thiểu 01 năm kinh nghiệm làm việc trực tiếp tại vị trí kinh doanh các sản phẩm/dịch vụ bán lẻ tại các ngân hàng thương mại - Tiếng Anh cơ bản, tin học văn phòng thành thạo 	<ul style="list-style-type: none"> - Am hiểu kiến thức chuyên môn nghiệp vụ về phát triển kinh doanh bán lẻ tại ngân hàng thương mại - Hiểu biết các quy định của pháp luật chuyên ngành bán lẻ và hoạt động ngân hàng - Kỹ năng: <ul style="list-style-type: none"> +) Thực hiện công việc tốt; +) Giao tiếp tốt, tạo được sự tin tưởng trong các mối quan hệ; +) Làm việc nhóm một cách tích cực và hiệu quả; +) Đề xuất sáng kiến cải tiến công việc; +) Đáp ứng tối đa nhu cầu của khách hàng.
GIÁ TRỊ NĂNG LỰC CỐT LÕI	
Phục vụ Khách hàng	Chủ động
Làm việc nhóm	Linh hoạt
Trung thực và liêm chính	Liên tục học hỏi