



PR/094570 | Giám đốc trung tâm Khách hàng doanh nghiệp SME - Bình Thuận

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Vietnam Co., Ltd

Job ID

1522213

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Vietnam

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

February 18th, 2025 10:32

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Business Level

Minimum Japanese Level

Business Level

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

COMPANY OVERVIEW

Khách hàng của JAC đang tìm kiếm vị trí Giám đốc trung tâm Khách hàng doanh nghiệp SME cho một trong những ngân hàng thương mại cổ phần lâu đời tại Việt Nam

Địa điểm làm việc: Bình Thuận

JOB RESPONSIBILITIES

- Làm việc với Giám đốc Vùng và đưa ra ý kiến về tiềm năng kinh doanh của Trung Tâm để xây dựng chỉ tiêu/ngân sách hàng năm cho trung tâm;
- Thương thảo và thống nhất mục tiêu/ngân sách của trung tâm với Giám đốc Vùng;
- Lập kế hoạch vận hành của trung tâm và rà soát, thống nhất kế hoạch này với Giám đốc Vùng.
- Phối hợp cùng BMO phân bổ chỉ tiêu/KPI xuống cho nhân viên
- Rà soát và kiểm soát chi phí vận hành trong hạn mức ngân sách
- Bổ nhiệm cán bộ vào các vị trí cụ thể phù hợp với chuyên môn
- Tuyển dụng nhân sự trong hạn mức ngân sách để thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh
- Chịu trách nhiệm về hoạt động bán hàng của trung tâm, bao gồm thúc đẩy doanh thu, lợi nhuận trước thuế và nâng cao hiệu quả chi phí tổng thể trong việc cung cấp dịch vụ tới khách hàng
- Chịu trách nhiệm về chất lượng để xuất cấp tín dụng và chất lượng của danh mục cho vay (NPL)

- Chịu trách nhiệm cải thiện các chỉ số hoạt động bao gồm thúc đẩy dư nợ và huy động, số lượng khách hàng mới, số lượng sản phẩm/khách hàng và cải thiện mức độ hài lòng của khách hàng
- Quản lý các hoạt động bán hàng và cung cấp dịch vụ hàng ngày
- Đảm bảo chất lượng, tính hiệu quả xử lý hồ sơ tín dụng (chuyển hồ sơ lên các đơn vị thẩm định, xử lý các quy trình sau duyệt). Đảm bảo thời gian xử lý tín dụng ngắn nhất cho khách hàng
- Lập kế hoạch và triển khai các chương trình thu hút khách hàng MSME mới cho trung tâm
- Phê duyệt chi phí tài chính trong phạm vi quyền hạn
- Triển khai các chương trình Marketing và sản phẩm theo hướng dẫn của Hội sở; Lập kế hoạch và triển khai các chương trình riêng của trung tâm nếu cần
- Quản lý quan hệ cộng đồng và chủ động phát triển đầu mối khách hàng tiềm năng tại địa phương
- Đảm bảo việc tuân thủ các quy định và hướng dẫn của VPB
- Huấn luyện nhân sự bán hàng bao gồm việc chủ động sử dụng CRM, bộ sản phẩm, quản lý phễu bán hàng để cải thiện hiệu quả và năng suất bán hàng
- Theo dõi và quản lý tình hình kinh doanh thực tế với ngân sách và chỉ tiêu của toàn bộ Trung Tâm
- Tiến hành quản lý tình hình kinh doanh theo chu kỳ và làm việc với các trưởng phòng đánh giá kết quả của nhân viên

JOB REQUIREMENTS

- Trình độ Đại học trở lên các chuyên ngành quản trị kinh doanh, kinh tế, tài chính/ngân hàng
- Tối thiểu 10 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực tài chính, ngân hàng, trong đó từ 4 - 6 năm đảm nhiệm các vị trí quản lý đơn vị kinh doanh phục vụ phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Apply online or feel free to contact me directly for more information about this opportunity. Due to the high volume of applicants, we regret to inform you that only shortlisted candidates will be notified. Thank you for your understanding.

#LI-JACVN
#cityhcm

Company Description