**PHỤ LỤC: MÔ TẢ CÔNG VIỆC VÀ YÊU CẦU TUYỂN DỤNG**

**VỊ TRÍ PHÓ GIÁM ĐỐC THÚC ĐẨY BÁN – BAN PTNHBL**

**A. MÔ TẢ CÔNG VIỆC:**

1. Tham mưu, giúp việc cho Giám đốc Ban PTNHBL trong công tác quản lý và thúc đẩy bán các sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng cá nhân (không bao gồm KH giàu có) phù hợp với chính sách khách hàng và định hướng chiến lược của BIDV từng thời kỳ.
2. **Chịu trách nhiệm thực hiện/Chỉ đạo thực hiện chức năng Quản lý bán hàng khách hàng cá nhân:**
* Đầu mối đánh giá mô hình kinh doanh của chi nhánh, đánh giá tổng thể hiệu quả hoạt động của từng Phòng giao dịch, để xác định nguyên nhân vì sao mạng lưới Phòng giao dịch không hiệu quả, từ đó đề xuất Kế hoạch chiến lược đóng/mở, sát nhập Phòng giao dịch.
* Xây dựng nội dung, chương trình đào tạo cán bộ chi nhánh về kỹ năng bán hàng, phối hợp với các nhóm sản phẩm xây dựng nội dung đào tạo sản phẩm bán lẻ.
* Đầu mối thực hiện báo cáo hoạt động bán lẻ của chi nhánh, phân tích kinh doanh...
* Quản lý theo dõi doanh số bán hàng tại chi nhánh;
* Phối hợp thực hiện rà soát việc phân bổ và đánh giá chỉ tiêu bán lẻ; kế hoạch kinh doanh; phân giao và quản lý chất lượng tín dụng của chi nhánh; đánh giá hiệu quả triển khai các chương trình marketing theo chi nhánh.
* Phối hợp xây dựng, triển khai chính sách, quy trình bán hàng cho các phân khúc khách hàng bán lẻ (trừ đối tượng Khách hàng Ưu tiên) theo chi nhánh;
1. **Chịu trách nhiệm thực hiện/Chỉ đạo thực hiện chức năng Thúc đẩy bán hàng khách hàng cá nhân:**
* Đầu mối thực hiện giám sát và thúc đẩy doanh số bán hàng, triển khai kế hoạch kinh doanh tại chi nhánh,
* Đầu mối hỗ trợ chi nhánh triển khai các sản phẩm dịch vụ, chính sách khách hàng, quy trình bán hàng
* Chủ động thu thập thông tin về khách hàng, nhu cầu khách hàng của chi nhánh để phối hợp với nhóm sản phẩm/nhóm chính sách khách hàng – phát triển kinh doanh xây dựng sản phẩm, chương trình, chính sách giá phù hợp với phân khúc khách hàng, ngành nghề.
* Đầu mối tiếp nhận, phối hợp với các đơn vị liên quan giải quyết các yêu cầu, vướng mắc của chi nhánh (không bao gồm sản phẩm Thẻ)
* Phối hợp cùng đối tác (công ty Bảo hiểm, chứng khoán) tổ chức làm việc trực tiếp với chi nhánh thúc đẩy bán Bảo hiểm.
* Chịu trách nhiệm trực tiếp làm việc với chi nhánh thúc đẩy bán hàng, phân tích kết quả kinh doanh giúp chi nhánh xây dựng và thực hiện các chương trình hành động, đào tạo chi nhánh, hướng dẫn chi nhánh kinh doanh để đạt mục tiêu, phối hợp với các bộ phận sản phẩm và chính sách khách hàng – phát triển kinh doanh để điều chỉnh hoặc xây dựng chính sách đặc thù cho khu vực/chi nhánh.

**B. ĐIỀU KIỆN, TIÊU CHUẨN:** đáp ứng các điều kiện về vị trí công tác đối với nhân sự bổ nhiệm vị trí Phó Giám đốc Ban/Trung tâm tại BIDV. Cụ thể:

**1. Tiêu chuẩn chung:**

- Là công dân Việt Nam, có hộ khẩu thường trú tại Việt Nam. Tuổi đời không quá 45 tuổi.

- Có sức khoẻ để đảm nhiệm công tác.

- Có phẩm chất đạo đức tốt, không có tiền án, tiền sự; không trong thời gian bị truy cứu trách nhiệm hình sự, chấp hành án phạt tù, án treo, cải tạo không giam giữ, quản chế, đang chịu biện pháp giáo dục tại địa phương, đang chữa bệnh, cai nghiện…

- Đang giữ chức vụ hoặc quy hoạch vị trí Phó Giám đốc Ban/Trung tâm tại Hội sở chính/các chi nhánh/đơn vị thành viên BIDV hoặc đang giữ chức vụ tương đương tại các NHTMCP/Định chế tài chính trên thị trường.

**2. Tiêu chuẩn cụ thể:**

**2.1. Trình độ chuyên môn:**

Tốt nghiệp Đại học (chính quy, công lập trong nước hoặc Đại học tại nước ngoài) trở lên thuộc các chuyên ngành: kinh tế, tài chính, ngân hàng, quản trị kinh doanh, hoặc các chuyên ngành phù hợp có liên quan khác. Ưu tiên ứng viên có chứng chỉ CFA, CPA, ACCA.

**2.2 Ngoại ngữ:**

Trình độ tối thiểu đạt một trong các chứng chỉ TOEFL-PBT/ITP 547 điểm trở lên, TOEFL-CBT 210 điểm trở lên, TOEFL-IBT 78 điểm trở lên, IELTS 6.0 điểm trở lên, TOEIC 690 điểm trở lên, chứng chỉ Cambridge đạt mức Advanced (CAE) trở lên, chứng chỉ C1 khung châu Âu (CEFR) trở lên, chứng chỉ bậc 5/6 trở lên theo khung năng lực ngoại ngữ 6 bậc dùng cho Việt Nam; và các tiêu chuẩn khác của BIDV trong từng thời kỳ.

**2.3. Kiến thức, kỹ năng, kinh nghiệm:**

- Kiến thức, kỹ năng:

+ Am hiểu thị trường và tư duy chiến lược; Khả năng nắm bắt thông tin về đối thủ cạnh tranh; nền tảng kiến thức đa dạng.

+ Kỹ năng thiết lập mục tiêu và kế hoạch

+ Kỹ năng quản lý nhân sự với quy mô từ 20 nhân viên trở lên

+ Kĩ năng thuyết trình và giao tiếp tốt (giao tiếp nội bộ và giao tiếp bên ngoài)

+ Kỹ năng tổ chức, quản lý và thúc đẩy bán khách hàng cá nhân

+ Hiểu biết cơ bản về cơ chế tổ chức, hoạt động của BIDV

- Kinh nghiệm:

+ Ưu tiên các ứng viên đã có kinh nghiệm lâu năm điều hành trong công tác quản lý và thúc đẩy bán các sản phẩm dịch vụ dành cho khách hàng cá nhân.

+ Ưu tiên các ứng viên có ít nhất 03 năm kinh nghiệm tại vị trí Phó Giám đốc Ban/Trung tâm tại Hội sở chính/các chi nhánh/đơn vị thành viên BIDV hoặc tương đương tại các NHTMCP/Định chế tài chính trên thị trường.

+ Có kinh nghiệm/ khả năng tổ chức đào tạo, tổ chức hoạt động.

+ Có kinh nghiệm về nghiệp vụ tín dụng, ưu tiên kinh nghiệm về sản phẩm bán lẻ.