

ACB



QUAN HỆ

**KHÁCH HÀNG  
DOANH NGHIỆP**

**ĐỐI TÁC  
SỰ NGHIỆP**

CÙNG ACB KHẲNG ĐỊNH VỊ THẾ

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- ▶ Phát triển, chăm sóc khách hàng phân khúc SME
- ▶ Triển khai tìm kiếm và tiếp cận các nguồn khách hàng mới, tư vấn sử dụng các sản phẩm dịch vụ (vay thế chấp, tín chấp, huy động tiền gửi,...)
- ▶ Thẩm định và đề xuất cấp tín dụng
- ▶ Thực hiện các hoạt động kiểm tra, rà soát và tái đánh giá khách hàng
- ▶ Bán chéo các sản phẩm, dịch vụ theo quy định tại ACB

## YÊU CẦU CÔNG VIỆC

### Cấp Chuyên viên

Tối thiểu 12 tháng làm việc tại các tổ chức tín dụng khác với chức danh tương đương.

- ▶ Tốt nghiệp đại học trở lên Khối ngành kinh tế
- ▶ Kỹ năng giao tiếp, xử lý tình huống
- ▶ Kỹ năng bán hàng tốt
- ▶ Hiểu biết về tín dụng
- ▶ Có khả năng phân tích báo cáo, thẩm định khách hàng, đánh giá tình hình tài chính của doanh nghiệp

### Cấp Giám Đốc

Tối thiểu 3 năm làm việc tại các tổ chức tín dụng khác với chức danh tương đương.