

ACB



ĐỐI TÁC SỰ NGHIỆP

**CHINH PHỤC
NĂNG LỰC SỐ**

ỨNG TUYỂN NGAY

acbjobs.com.vn

QUAN HỆ
KHÁCH HÀNG
DOANH NGHIỆP

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.