

Hải Phòng, ngày 27 tháng 3 năm 2024

NGÂN HÀNG HẢI VIỆT NAM

Kính gửi: Đ/c Hiệu Trưởng Trường Đại học Hàng Hải

Số: 491  
ĐẾN Ngày: 29/3/2024

Chuyên: 277V  
Lưu hồ sơ số:

Lời đầu tiên, Ngân hàng TMCP Công thương Việt Nam – Chi nhánh Lê Chân (VietinBank Lê Chân) xin gửi tới Quý Trường lời chào và trân trọng cảm ơn Đ/c và Trường Đại học Hàng Hải đã hợp tác cùng VietinBank Lê Chân trong suốt thời gian vừa qua!

VietinBank là ngân hàng thương mại quốc gia Việt Nam, đóng vai trò trụ cột và chủ lực của nền kinh tế, đồng hành và phụng sự cho sự phát triển của đất nước. VietinBank luôn lấy AN TOÀN - HIỆU QUẢ - BỀN VỮNG là mục tiêu phát triển trong mọi thời kỳ, trên cơ sở thực hành tốt 3 triết lý hoạt động: 1. Khách hàng là trung tâm, 2. Phát triển con người là then chốt, 3. Đổi mới sáng tạo là đột phá.

VietinBank Lê Chân có 1 trụ sở chính tại số 124 Nguyễn Đức Cảnh, P Cát Dài, Q Lê Chân, TP Hải Phòng, và 7 Phòng giao dịch, 22 máy ATM tại các quận, huyện tại TP Hải Phòng. Với quy mô ngày càng phát triển, lợi nhuận hàng năm gia tăng so với năm trước, VietinBank Lê Chân luôn tin tưởng sẽ có thêm nhiều cơ hội để hỗ trợ cho sự phát triển kinh tế xã hội Hải Phòng cũng như tạo thêm nhiều cơ hội việc làm cho các sinh viên ra trường.

Là đối tác với Trường Đại học Hàng Hải nhiều năm, đồng thời tin tưởng vào chất lượng đào tạo của Trường Đại học Hàng Hải, VietinBank Lê Chân có chính sách ưu tiên dành cho sinh viên đã tốt nghiệp Trường Đại học Hàng Hải: **07 vị trí công việc**, trong đó

**03 Cán bộ Quan hệ Khách hàng Doanh nghiệp,**

**02 Cán bộ Quan hệ Khách hàng Bán lẻ,**

**02 Cán bộ Giao dịch viên**

(với các tiêu chuẩn và điều kiện tại phụ lục đính kèm)

Đây là cơ hội quý báu để các bạn sinh viên đã tốt nghiệp có cơ hội để làm việc trong một môi trường hiện đại, năng động, chuyên nghiệp, với quy mô lớn, được tiếp cận những kiến thức mới trong ngành tài chính – ngân hàng cũng như đào tạo nắm bắt các xu hướng vận động của nền kinh tế.

Thông qua công văn này, Ban Lãnh đạo VietinBank Lê Chân rất mong sẽ đón nhận được sự quan tâm từ Đ/c Hiệu Trưởng nhà trường để các bạn sinh viên đã tốt nghiệp nắm bắt cơ hội, thời hạn nhận hồ sơ là ngày 05/04/2024.

Địa chỉ nhận hồ sơ: Website VietinBank.vn/ Mục Tuyển dụng/ “CN Lê Chân”

Chi tiết liên hệ: Đ/c Phạm Minh Thu – Trưởng phòng TCHC – SĐT 0902099785

Chi nhánh Lê Chân xin trân trọng cảm ơn sự quan tâm, giúp đỡ của Đ/c và Nhà trường!

Nơi nhận:

- Như đề gửi,
- Lưu pTCHC

GIÁM ĐỐC  
NGÂN HÀNG HẢI VIỆT NAM  
CÔNG THƯƠNG VIỆT NAM  
- CHI NHÁNH  
LÊ CHÂN  
HẢI PHÒNG  
GIÁM ĐỐC  
Nguyễn Văn Thu



## PHỤ LỤC

STT	Vị trí	Mô tả công việc	Yêu cầu
1	Quan hệ Khách hàng Doanh nghiệp (Quan hệ KHDN Vừa & Nhỏ, Quan hệ KH Doanh nghiệp Lớn, Quan hệ KH Doanh nghiệp)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ động tìm kiếm khách hàng, bán hàng, chăm sóc và duy trì mối quan hệ thường xuyên với khách hàng;</li> <li>- Thẩm định sơ bộ tín dụng;</li> <li>- Kiểm tra khách hàng trước, trong và sau khi cấp tín dụng, đôn đốc khách hàng trả nợ đúng hạn, phối hợp xử lý và thu hồi nợ xấu, nợ xử lý rủi ro của khách hàng được phân công phụ trách;</li> <li>- Quản lý thông tin khách hàng cập nhật thông tin khách hàng cung cấp cho các bộ phận có liên quan để phục vụ công tác cảnh báo sớm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán, Luật kinh tế.</li> <li>❖ Kỹ năng - Lập kế hoạch bán hàng; - Bán hàng hiệu quả; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Giao tiếp, đàm phán; - Thuyết trình; - Làm việc nhóm.</li> <li>❖ Kiến thức/Khả năng - Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ ngân hàng - Có khả năng theo dõi, đánh giá đưa ra các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hiệu quả trong công tác bán hàng</li> </ul>
2	Quan hệ Khách hàng Bán lẻ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chủ động tìm kiếm, tiếp thị khách hàng mới, bán hàng, chăm sóc và duy trì mối quan hệ thường xuyên với khách hàng;</li> <li>- Tiếp nhận và giải quyết các vướng mắc, nhu cầu của khách hàng;</li> <li>- Thực hiện chào bán và bán chéo sản phẩm dịch vụ của VietinBank;</li> <li>- Thẩm định sơ bộ hồ sơ vay vốn, đề xuất cấp tín dụng đối với khách hàng;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán, Luật kinh tế.</li> <li>❖ Kỹ năng - Lập kế hoạch bán hàng; - Bán hàng hiệu quả; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Giao tiếp, đàm phán; - Thuyết trình; - Làm việc nhóm.</li> <li>❖ Kiến thức/Khả năng Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ ngân hàng; - Có khả năng theo dõi, đánh giá đưa ra các giải pháp phòng ngừa, giảm thiểu rủi ro hiệu quả trong công tác bán hàng.</li> </ul>
3	Giao dịch viên	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trực tiếp xử lý các giao dịch tại quầy (hạch toán, quản lý tài liệu chứng từ, kiểm đếm, thu chi tiền mặt...);</li> <li>- Chủ động tư vấn, tiếp thị khách hàng khi đến quầy giao dịch;</li> <li>- Thực hiện chào bán và bán chéo Sản phẩm dịch vụ của VietinBank;</li> <li>- Nghiên cứu, đề xuất các biện pháp nhằm cải tiến quy trình giao dịch, các sản phẩm dịch vụ thu hút khách hàng.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>❖ Chuyên ngành đào tạo: Khối ngành kinh tế, Tài chính, Ngân hàng, Kinh tế, Kế toán, Kiểm toán, Quản trị kinh doanh, Marketing, Đầu tư, Bảo hiểm, Chứng khoán... Hệ thống thông tin quản lý, Tin học kinh tế, Luật kinh tế.</li> <li>❖ Kỹ năng - Giao tiếp, thuyết phục; - Xây dựng và quản lý các mối quan hệ; - Làm việc độc lập; - Lắng nghe.</li> <li>❖ Kiến thức: Có kiến thức về sản phẩm dịch vụ NH.</li> </ul>



*(Handwritten signature)*