**TUYỂN DỤNG GIÁM ĐỐC KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP**

**THÔNG TIN TUYỂN DỤNG NHANH**

Chức vụ: Giám đốc

Kinh nghiệm: 3 – 5 năm

Hình thức làm việc: Toàn thời gian cố định

Yêu cầu bằng cấp: Đại học

Yêu cầu giới tính: Không yêu cầu

Số lượng cần tuyển: 1 ứng viên

Ngành nghề: Ngân hàng - Chứng khoán - Đầu tư

**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

1. Phát triển khách hàng

- Xây dựng danh sách khách hàng mục tiêu khai thác trong kỳ.

- Nhận diện cơ hội kinh doanh, nhu cầu khách hàng và lên kế hoạch tiếp cận, acquire khách hàng mục tiêu (Account Planning).

- Định kỳ update và lập báo cáo về tình hình tiếp cận, hiệu quả khai thác khách hàng, tình trạng các dự án đang phát sinh với khách hàng và đề xuất giải pháp.

2. Triển khai kinh doanh, cung cấp dịch vụ khách hàng

- Khởi tạo nhu cầu khách hàng

+ Tiếp cận, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, nắm bắt chiến lược phát triển của khách hàng.

+ Tổ chức xây dựng các tài liệu marketing, pitch book, presentation, IB credentials và các tài liệu liên quan, đưa ra các phương án về bán chào, cấu trúc sản phẩm, dịch vụ cung cấp cho khách hàng.

+ Bám sát quá trình bidding, thương thảo và đàm phán với khách hàng, đối tác về các điều khoản, điều kiện hợp đồng.

+ Theo sát việc ký kết hợp đồng và thanh toán phí của khách hàng.

- Thực hiện dự án

+ Lập kế hoạch và quản lý các đầu mục công việc cần triển khai của dự án.

+ Tổ chức, điều phối, quản lý team tham gia triển khai dự án.

+ Trực tiếp liên hệ, giải thích với khách hàng nếu nảy sinh vấn đề trong quá trình tư vấn, đồng thời báo cáo ngay cho Giám đốc điều hành các vấn đề phát sinh.

+ Trực tiếp thương thảo các điều khoản, điều kiện sản phẩm, hợp đồng sau khi đã được thông qua.

+ Trực tiếp liên hệ, xử lý các vấn đề phát sinh với các cơ quan chức năng như UBCK, SGD, VSD,.. để hoàn thiện hồ sơ và quy trình.

+ Chủ động trong việc chăm sóc, duy trì và phát triển các mối quan hệ khách hàng, các partners và các bên cơ quan quản lý có liên quan.

+ Phối hợp bán hàng:

+ Phối hợp cùng sales, giám đốc điều hành, giám đốc IB thiết lập và xây dựng mối quan hệ với mạng lưới nhà đầu tư

+ Chuẩn bị tài liệu cho nhà đầu tư: teaser, IM, presentation

+ Gặp gỡ, trình bày các cơ hội và tham gia thảo luận ba bên giữa nhà đầu tư và doanh nghiệp

+ Tổ chức roadshow, site visit cho nhà đầu tư trên cơ sở phối hợp với doanh nghiệp

+ Hoàn tất các thủ tục liên quan đến thanh toán và huy động vốn.

3. Quản trị và đào tạo đội ngũ

- Tuyển dụng đào tạo nhân sự đội ngũ

- Đánh giá chất lượng các thành viên tham gia dự án

**YÊU CẦU CÔNG VIỆC**

- Tốt nghiệp đại học trở lên

- Có tối thiểu 3 năm kinh nghiệm ở vị trí Trưởng phòng Khách hàng doanh nghiệp trở lên tại các Ngân hàng hoặc có kinh nghiệm tương đương tại Công ty Chứng khoán, Quỹ đầu tư.

- Có khả năng giao tiếp, làm việc với lãnh đạo cấp cao nhất của doanh nghiệp.

- Hiểu biết về luật doanh nghiệp, luật chứng khoán và luật các tổ chức tín dụng

- Hiểu biết về các ngành nghề kinh tế

- Hiểu biết sâu về tài chính doanh nghiệp, xây dựng các model tài chính

- Hiểu biết sâu sắc về các sản phẩm dịch vụ IB

- Tiếng Anh thành thạo

QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG

- Lương tháng 13 + thưởng theo KPI

- Bảo hiểm sức khỏe

- Chi tiết trao đổi khi phỏng vấn