



PR/095738 | Chuyên Viên Cao Cấp Quan Hệ Khách Hàng Doanh Nghiệp Upper SME

Job Information

Recruiter

JAC Recruitment Vietnam Co., Ltd

Job ID

1591498

Industry

Bank, Trust Bank

Job Type

Permanent Full-time

Location

Vietnam

Salary

Negotiable, based on experience

Refreshed

May 12th, 2026 10:25

General Requirements

Minimum Experience Level

Over 3 years

Career Level

Mid Career

Minimum English Level

Fluent

Minimum Japanese Level

None

Minimum Education Level

Associate Degree/Diploma

Visa Status

No permission to work in Japan required

Job Description

Company and Job Overview

- Khách hàng của JAC, một ngân hàng tư nhân hàng đầu Việt Nam, đang tuyển vị trí Chuyên Viên Cao Cấp Quan Hệ Khách Hàng Doanh Nghiệp Upper SME.
Địa điểm: Thành phố Hồ Chí Minh

Job Responsibilities

- Thực hiện công tác kinh doanh và quản trị bán hàng đối với phân khúc KHDN Upper (doanh thu từ 200 tỷ trở lên):
 - Chủ động nắm bắt, tạo nhu cầu của Khách hàng để có thể đưa ra các tư vấn giải pháp tài chính tổng thể thỏa mãn nhu cầu khách hàng qua đó thu hút Khách hàng về giao dịch và tăng thị phần sử dụng các dịch vụ của Ngân hàng, ưu tiên vào những khách hàng mục tiêu có tiềm năng phát triển chuỗi giá trị.
 - Duy trì & phát triển tập khách hàng hiện hữu cũng như tiềm năng để đạt mục tiêu tài chính được giao.
 - Lập kế hoạch và lên phương hướng hành động cụ thể cho danh mục khách hàng mình quản lý để hoàn thành chỉ

tiêu được giao

2. Triển khai các hoạt động khai thác và quản trị nhu cầu khách hàng:

- Đầu mối tổ chức, phối hợp các bộ phận phát triển sản phẩm và các đơn vị liên quan để xây dựng các giải pháp tổng thể nhằm đáp ứng nhu cầu Khách hàng;
- Đầu mối thảo luận, đàm phán với Khách hàng về các giải pháp tổng thể, thống nhất và chốt các điều khoản với khách hàng về cung cấp các sản phẩm, dịch vụ;
- Quản lý việc triển khai các giải pháp cho Khách hàng, đảm bảo Khách hàng được phục vụ tốt nhất theo mô hình dịch vụ quy định bởi ngân hàng theo từng thời kỳ;
- Chủ động trong công tác phát triển bán chéo với Ngân hàng chuyên doanh khác trong hệ thống;
- Định kỳ đánh giá, rà soát mức độ sinh lợi của danh mục Khách hàng mình quản lý, phối hợp với các bộ phận phát triển sản phẩm xây dựng, thực hiện kế hoạch để gia tăng mức độ sinh lợi từ Khách hàng.

3. Tuân thủ các quy định liên quan đến quản trị rủi ro:

- Trực tiếp thực hiện công tác thẩm định Khách hàng; kiểm soát, làm việc với các bộ phận liên quan để hoàn thiện các thủ tục về trình duyệt, định giá, giải ngân, quản lý sau vay theo quy định của Ngân hàng;
- Đề xuất, phối hợp, thực hiện các biện pháp trong việc xử lý nợ quá hạn đối với Khách hàng mình quản lý;
- Thực hiện các biện pháp phòng, chống rủi ro trong hoạt động kinh doanh theo đúng qui định của ngân hàng theo từng thời kỳ.

Job Requirements

1. Thực hiện công tác kinh doanh và quản trị bán hàng đối với phân khúc KHDN Upper (doanh thu từ 200 tỷ trở lên):

- Chủ động nắm bắt, tạo nhu cầu của Khách hàng để có thể đưa ra các tư vấn giải pháp tài chính tổng thể thỏa mãn nhu cầu khách hàng qua đó thu hút Khách hàng về giao dịch và tăng thị phần sử dụng các dịch vụ của Ngân hàng, ưu tiên vào những khách hàng mục tiêu có tiềm năng phát triển chuỗi giá trị.
- Duy trì & phát triển tập khách hàng hiện hữu cũng như tiềm năng để đạt mục tiêu tài chính được giao.
- Lập kế hoạch và lên phương hướng hành động cụ thể cho danh mục khách hàng mình quản lý để hoàn thành chỉ tiêu được giao

2. Triển khai các hoạt động khai thác và quản trị nhu cầu khách hàng:

- Đầu mối tổ chức, phối hợp các bộ phận phát triển sản phẩm và các đơn vị liên quan để xây dựng các giải pháp tổng thể nhằm đáp ứng nhu cầu Khách hàng;
- Đầu mối thảo luận, đàm phán với Khách hàng về các giải pháp tổng thể, thống nhất và chốt các điều khoản với khách hàng về cung cấp các sản phẩm, dịch vụ;
- Quản lý việc triển khai các giải pháp cho Khách hàng, đảm bảo Khách hàng được phục vụ tốt nhất theo mô hình dịch vụ quy định bởi ngân hàng theo từng thời kỳ;
- Chủ động trong công tác phát triển bán chéo với Ngân hàng chuyên doanh khác trong hệ thống;
- Định kỳ đánh giá, rà soát mức độ sinh lợi của danh mục Khách hàng mình quản lý, phối hợp với các bộ phận phát triển sản phẩm xây dựng, thực hiện kế hoạch để gia tăng mức độ sinh lợi từ Khách hàng.

3. Tuân thủ các quy định liên quan đến quản trị rủi ro:

- Trực tiếp thực hiện công tác thẩm định Khách hàng; kiểm soát, làm việc với các bộ phận liên quan để hoàn thiện các thủ tục về trình duyệt, định giá, giải ngân, quản lý sau vay theo quy định của Ngân hàng;
- Đề xuất, phối hợp, thực hiện các biện pháp trong việc xử lý nợ quá hạn đối với Khách hàng mình quản lý;
- Thực hiện các biện pháp phòng, chống rủi ro trong hoạt động kinh doanh theo đúng qui định của ngân hàng theo từng thời kỳ.

Interested applicants, click **APPLY NOW**
#LI-JACVN

Notice: By submitting an application for this position, you acknowledge and consent to the disclosure of your personal information to the Privacy Policy and Terms and Conditions, for the purpose of recruitment and candidate evaluation.

Privacy Policy Link: <https://www.jac-recruitment.vn/privacy-policy>

Terms and Conditions Link: <https://www.jac-recruitment.vn/terms-of-use>

Company Description