



NHÂN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG CÁ NHÂN (RACB)

Tại vị trí RACB, bạn sẽ là người chủ động kết nối và xây dựng mối quan hệ với khách hàng cá nhân thông qua sự linh hoạt, nhạy bén và tinh thần kinh doanh. Đây là vị trí dành cho những bạn trẻ yêu thích trải nghiệm và mong muốn phát triển thành chuyên gia tư vấn tài chính cá nhân.



Bạn sẽ đồng hành cùng khách hàng như thế nào?

- **Tư vấn và giới thiệu giải pháp tài chính cá nhân:**
Đồng hành cùng khách hàng trong các nhu cầu tài chính hằng ngày như mở tài khoản, thẻ, tiết kiệm, vay vốn và các dịch vụ ngân hàng khác phù hợp với từng nhu cầu thực tế.
- **Xây dựng và chăm sóc mối quan hệ khách hàng:**
Chủ động kết nối, hỗ trợ và giải đáp các thắc mắc phát sinh nhằm mang đến trải nghiệm dịch vụ chuyên nghiệp và tạo dựng sự gắn kết lâu dài với khách hàng.
- **Tham gia vận hành và xử lý nghiệp vụ ngân hàng:**
Phối hợp thực hiện các nghiệp vụ chuyên môn liên quan đến sản phẩm, dịch vụ khách hàng cá nhân.



Chân dung một RACB tiềm năng

- **Nền tảng học tập phù hợp:**
Là sinh viên năm 3, năm 4 thuộc các nhóm ngành Kinh tế, Tài chính - Ngân hàng, Quản trị kinh doanh, Kế toán - Kiểm toán, hoặc các ngành liên quan,... với GPA từ 6.5 trở lên và sắp tốt nghiệp Đại học.
- **Kỹ năng và tư duy làm việc:**
Tự tin trong giao tiếp, thành thạo tin học văn phòng và có khả năng giao tiếp tiếng Anh tốt; chủ động, năng động và có tinh thần trách nhiệm trong công việc.
- **Tinh thần chủ động và trách nhiệm:**
Năng động, chủ động trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và phối hợp đội nhóm để phát triển và chăm sóc khách hàng cá nhân.