

YOU ARE

Trưởng thành từ bản sắc



NHÂN VIÊN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP (RA)

Tại vị trí RA, bạn sẽ là người trực tiếp đồng hành cùng doanh nghiệp, kết nối nhu cầu kinh doanh với các giải pháp tài chính phù hợp để hỗ trợ khách hàng vận hành, mở rộng và tăng trưởng bền vững.



Bạn sẽ đồng hành cùng khách hàng như thế nào?

- **Tư vấn giải pháp tài chính cho khách hàng doanh nghiệp:** Đồng hành cùng doanh nghiệp trong các nhu cầu tài chính như tín dụng, huy động, tài khoản, thanh toán quốc tế và các giải pháp phù hợp với hoạt động kinh doanh.
- **Xây dựng và phát triển mối quan hệ khách hàng:** Chăm sóc khách hàng hiện hữu, mở rộng tệp khách hàng mới và duy trì sự kết nối lâu dài thông qua sự thấu hiểu và tư vấn chuyên nghiệp.
- **Hỗ trợ và xử lý nhu cầu phát sinh:** Tiếp nhận, phối hợp xử lý các vướng mắc hoặc yêu cầu từ khách hàng nhằm đảm bảo trải nghiệm dịch vụ xuyên suốt và hiệu quả.
- **Thực hiện nghiệp vụ và phối hợp vận hành:** Tham gia triển khai các nghiệp vụ chuyên môn liên quan đến sản phẩm, dịch vụ doanh nghiệp; phối hợp cùng các đơn vị để hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng dịch vụ tại ACB.



Chân dung một RA 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 kinh doanh và kết nối khách hàng:** Yêu thích công việc tư vấn, chăm sóc khách hàng, có khả năng làm việc độc lập và phối hợp đội nhóm để phát triển mối quan hệ khách hàng doanh nghiệp.