

## Dự án TPBank

<b>Date:</b>	2024	<b>Function:</b>	Bancassurance
<b>Job title:</b>	Giám đốc quản lý kinh doanh Vùng - AD	<b>Manager title:</b>	Giám đốc quản lý kinh doanh Miền - TD

### 1. Mục tiêu:

Vị trí Giám đốc quản lý kinh doanh Vùng - AD đóng vai trò then chốt trong việc phát triển và quản lý hiệu quả hoạt động của kênh Bancassurance cho khu vực bán hàng được phân công bằng cách:

- Chịu trách nhiệm thúc đẩy và duy trì các mối quan hệ bền chặt đối với khu vực kinh doanh được giao.
- Chịu trách nhiệm về cả doanh thu và lợi nhuận được tạo ra cho khu vực kinh doanh được giao.
- Chịu trách nhiệm đào tạo lực lượng bán hàng, nhân viên ngân hàng và tổ chức các hoạt động bán hàng, khuyến mãi trên địa bàn để đạt chỉ tiêu doanh số được giao.

### 2. Nhiệm vụ chính:

- Quản lý kinh doanh
  - Đóng vai trò là đầu mối báo cáo tới các đơn vị hoặc khu vực kinh doanh được chỉ định.
  - Cung cấp ứng viên tư vấn bảo hiểm phù hợp và chất lượng cho đối tác.
  - Chịu trách nhiệm về tổng doanh thu và năng suất của khu vực được phân giao
  - Chịu trách nhiệm xử lý các khiếu nại của khách hàng nếu có thể hoặc là đầu mối liên hệ cho mọi phản hồi/khiếu nại của khách hàng đối với công ty hoặc đối tác kinh doanh.
  - Chủ động xem xét các điểm hạn chế và đưa ra các cải tiến tương ứng.
  - Thường xuyên chủ động di chuyển giữa các đơn vị kinh doanh và gặp gỡ Trưởng phòng kinh doanh và đội ngũ bán hàng
  - Làm việc với các tư vấn bảo hiểm, cán bộ ngân hàng và bộ phận nghiệp vụ để giải quyết tất cả các yêu cầu cấp phát hợp đồng đang chờ xử lý.

- Quản lý đối tác
- Xây dựng mối quan hệ chặt chẽ ở các cấp Đơn vị kinh doanh của ngân hàng để đảm bảo kết quả kinh doanh được phát triển và cải thiện.
- Xây dựng mối quan hệ hợp tác tốt với các bộ phận nội bộ của Sun Life.
- Phối hợp chặt chẽ với nhân viên kinh doanh của ngân hàng về mọi vấn đề liên quan đến hoạt động kinh doanh bảo hiểm của các đơn vị được phân công.

- Hoạt động đào tạo
- Chịu trách nhiệm đào tạo về sản phẩm, kỹ năng có liên quan của chu trình bán hàng nhằm nâng cao chất lượng và tính chuyên nghiệp của đội ngũ bán hàng hoặc đội ngũ kinh doanh tại Ngân hàng.
- Chủ động trong việc tự học hỏi, cải tiến để đáp ứng yêu cầu công việc, giúp nâng cao năng suất và hiệu quả cá nhân.
- Chiến lược và kế hoạch kinh doanh
- Chịu trách nhiệm lập kế hoạch và thực hiện các hoạt động chăm sóc khách hàng dựa trên Đơn vị kinh doanh để tạo ra các lượt giới thiệu và khách hàng tiềm năng.
- Lập kế hoạch về các hoạt động triển khai kinh doanh với Trưởng Đơn vị Ngân hàng và đảm bảo thực hiện suôn sẻ.
- Giúp thúc đẩy phát triển kinh doanh hoặc các hoạt động khác do công ty triển khai nhằm ghi nhận hiệu quả hoạt động vượt trội và thúc đẩy doanh số bán hàng.
- Hỗ trợ các chương trình thí điểm do Phòng Bancassurance thực hiện để khám phá các cơ hội kinh doanh mới nhằm thúc đẩy kết quả kinh doanh chung của dự án
- Có khả năng tiến hành/tổ chức các buổi hội thảo bán hàng, thuyết trình nhóm, sự kiện khách hàng.
- Phát triển đội ngũ
- Cung cấp các ứng viên Tư vấn bảo hiểm đủ tiêu chuẩn cho Đơn vị Ngân hàng và Kênh kinh doanh liên kết với Ngân hàng để đáp ứng yêu cầu phát triển kinh doanh.
- Đào tạo, phát triển nghiệp vụ Bảo hiểm cho nhân sự tại khu vực được phân công.
- Chịu trách nhiệm hợp tác phát triển và duy trì một đội ngũ chuyên nghiệp.

### 3. Yêu cầu về kiến thức/ Kỹ năng và Kinh nghiệm công tác:

- Có tính hệ thống và tư duy logic để hiểu các hệ thống và quy trình.
- Khả năng lãnh đạo tốt
- Nhạy bén trong hoạt động kinh doanh
- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Marketing, Ngân hàng...
- Ưu tiên có được một số bằng cấp/chứng chỉ về bảo hiểm nhân thọ
- Có ít nhất 3-5 năm kinh nghiệm quản lý bán hàng trong lĩnh vực bảo hiểm nhân thọ, Kênh kinh doanh liên kết với Ngân hàng hoặc Ngân hàng

- Tính cách năng động, có khả năng tương tác tốt với nhiều đối tượng khác nhau.

#### **4. Quyền lợi**

- Thu nhập cố định hàng tháng và thu nhập theo doanh số bán hàng hấp dẫn.
- Chế độ phúc lợi theo chính sách tại Sun Life Việt Nam.
- Tham dự các khóa huấn luyện chuyên nghiệp của Sun Life.
- Vinh danh, khen thưởng và Du lịch trong/ ngoài nước (khi đạt các điều kiện yêu cầu).
- Phát triển nghề nghiệp và năng lực bản thân lên các vị trí quản lý tại Sun Life.
- Đồng phục theo tiêu chuẩn Ngân hàng đối tác hoặc quy định theo từng thời kỳ.

#### **5. Đầu mối liên hệ**

Bộ phận Tuyển dụng và Gắn kết nội bộ - Kênh Kinh doanh Liên kết với Ngân hàng, Sun Life Việt Nam  
Địa chỉ mail: [Career.Flair@sunlife.com](mailto:Career.Flair@sunlife.com)