

Τίτλος Θέσης: Business Development Strategy Planning, Junior

Μονάδα Υποδοχής: Διεύθυνση Ιδιωτών Πελατών

Τόπος Εργασίας: Μοσχάτο, Αθήνα

Μοντέλο Εργασίας: Υβριδικό - Δυνατότητα επιλογής έως 10 ημερών WFH

Κύριες Αρμοδιότητες:

- Υποστήριξη εργασιών δικτύου
- Συμμετοχή στον σχεδιασμό και την εκτέλεση εμπορικών ενεργειών ιδιωτών πελατών

Οφέλη / Προκλήσεις:

Ο Τομέας προγραμματίζει, σχεδιάζει και εκτελεί όλες τις ενέργειες επικοινωνίας και πωλήσεων με ιδιώτες πελάτες, είτε μέσω below the line επικοινωνιών είτε μέσω campaigns στο κατάστημα. Με δεδομένο τον μεγάλο αριθμό και την πολυποικιλότητα των πελατών της Τράπεζας, ο Εμπορικός Τομέας είναι ένα περιβάλλον με υψηλό ρυθμό, δημιουργικότητα και προσήλωση στο αποτέλεσμα. Ο συγκεκριμένος ρόλος επίσης θα δώσει στον κάτοχό του τη δυνατότητα να γνωρίσει το σύνολο των προϊόντων και υπηρεσιών που η Τράπεζα παρέχει, καθώς και όλα τα πιθανά κανάλια επικοινωνίας στους πελάτες της Τράπεζας.

Προδιαγραφές Θέσης:

- **Ακαδημαϊκές σπουδές:**
 - Πτυχίο Οικονομικών ή Τραπεζικών σπουδών, Διοίκησης Επιχειρήσεων, Μάρκετινγκ
 - Μεταπτυχιακό στους ανωτέρω τομείς θα θεωρηθεί επιπλέον προσόν
- **Ξένες Γλώσσες:**
 - Πολύ καλή γνώση Αγγλικών επιπέδου C1 (που θα προκύπτει είτε από σχετικό τίτλο, είτε από σπουδές σε αγγλόφωνο Πανεπιστήμιο)
- **Γνώσεις Η/Υ:**
 - Άριστη γνώση Η/Υ (MS Office)
- **Ατομικά χαρακτηριστικά / Δεξιότητες:**
 - Ομαδικό πνεύμα
 - Εξωστρέφεια
 - Συνέπεια, υπευθυνότητα
 - Εχεμύθεια και τήρηση τραπεζικού απορρήτου
 - Προσανατολισμός στο αποτέλεσμα
 - Ταχύτητα ανταπόκρισης
 - Επιμέλεια / Προσοχή στη λεπτομέρεια
 - Αναλυτική / Συνθετική Σκέψη
 - Αποτελεσματική ιεράρχηση προτεραιοτήτων
 - Επικοινωνιακές δεξιότητες / ευχέρεια στη γραπτή και προφορική επικοινωνία, στην ελληνική και αγγλική γλώσσα