



THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Công ty TNHH Bảo hiểm Phi nhân thọ MSIG Việt Nam là Công ty con của Công ty TNHH Bảo hiểm Mitsui Sumitomo (“MSI”), thuộc Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD (“MS&AD Holdings”).

Tập đoàn Bảo Hiểm MS&AD được thành lập vào tháng 4 năm 2010 từ sự giao kết thương mại giữa Tập đoàn Bảo Hiểm Mitsui Sumitomo, Tập đoàn Bảo hiểm Aioi và Tập đoàn Bảo hiểm Phi nhân thọ Nissay Dowa. Nằm trong top 10 tập đoàn bảo hiểm phi nhân thọ hàng đầu thế giới dựa trên tổng doanh thu, với sự hiện diện tại 46 quốc gia / vùng lãnh thổ trên toàn cầu và là đơn vị bảo hiểm hàng đầu tại Nhật Bản với xếp hạng tín nhiệm A+ Stable, Tập đoàn Bảo hiểm MS&AD cam kết đạt được mức tăng trưởng bền vững và nâng cao giá trị doanh nghiệp.

MSIG Việt Nam là Công ty Bảo hiểm Nhật Bản đầu tiên tại Việt Nam với 100% vốn nước ngoài có Trụ sở chính tại Hà Nội, Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh và các Văn phòng đại diện tại Hải Phòng, Đà Nẵng, Hưng Yên và Vĩnh Phúc.

MSIG Việt Nam cung cấp đa dạng các sản phẩm bảo hiểm phi nhân thọ cho cả doanh nghiệp và cá nhân, bao gồm tài sản, hàng hóa hàng hải, xe cơ giới và kỹ thuật.

MSIG Việt Nam đang tuyển dụng công dân Việt Nam cho vị trí tuyển dụng dưới đây với chế độ đãi ngộ và phúc lợi cạnh tranh:

Chuyên viên (chính) (Kinh doanh) / Ban Đại lý Xe cơ giới

Loại hình Hợp đồng: Chính thức Báo cáo cho: Giám Đốc Ban Địa điểm làm việc: HN & TP. HCM

Bản mô tả ngắn gọn về nhiệm vụ và trách nhiệm:

NHIỆM VỤ	YÊU CẦU
<p>MÔ TẢ CÔNG VIỆC:</p> <p>1. Làm việc với Đại lý/ Đối tác:</p> <ul style="list-style-type: none">- Triển khai việc bán Bảo hiểm xe hơi qua các kênh Đại lý & Đối tác.- Phát triển kinh doanh thông qua các kênh đại lý xe hơi.- Duy trì mối quan hệ với các Đại lý / Đối tác để thúc đẩy bán hàng.- Thiết lập chiến dịch bán hàng & KPI cho Đại lý / đối tác để thúc đẩy bán hàng.- Tổ chức hội thảo về bảo hiểm phi nhân thọ cho cả các đại lý hiện tại và tiềm năng (giải thích phạm vi bảo hiểm và thủ tục yêu cầu bồi thường)- Tổ chức hội thảo về quản lý rủi ro cho các đại lý hiện tại và tiềm năng. <p>2. Dịch vụ khách hàng:</p> <ul style="list-style-type: none">- Nhắc và lưu ý đối tác về việc gia hạn Bảo hiểm.- Phát hành các Hợp đồng Bảo hiểm.- Tìm kiếm khách hàng mới, tiếp cận khách hàng, bán bảo hiểm và chăm sóc khách hàng <p>3. Quản lý phí Bảo hiểm:</p> <ul style="list-style-type: none">- Cập nhật tình hình phí bảo hiểm còn thiếu và theo dõi phí bảo hiểm quá hạn để đảm bảo thu phí bảo hiểm đầy đủ và kịp thời.- Giám sát phí bảo hiểm đầu ra và đầu vào của các Đại lý hàng tháng. <p>4. Với các phòng ban liên quan:</p>	<p>BẰNG CẤP:</p> <ul style="list-style-type: none">• Tốt nghiệp Đại học hoặc Cao đẳng trở lên;• Ưu tiên ứng viên có thể sử dụng tiếng Anh trong công việc. <p>KỸ NĂNG / KIẾN THỨC:</p> <ul style="list-style-type: none">• Am hiểu về nghiệp vụ và Kiến thức bảo hiểm xe cơ giới.• Có cam kết, động cơ làm việc rõ ràng• Kỹ năng giao tiếp và hợp tác tốt• Kỹ năng thúc đẩy sale, đàm phán, khả năng thích ứng nhanh• Kỹ năng làm việc nhóm & quản lý thời gian• Tinh thần ham học hỏi & cầu tiến

<ul style="list-style-type: none"> - Hợp tác với Bộ phận Bồi thường Cá nhân / Bồi thường Doanh nghiệp để giải quyết bồi thường cho khách hàng; - Hợp tác với Bộ phận Nghiệp vụ và các bộ phận liên quan khác để xây dựng báo giá và phạm vi bảo hiểm phù hợp, theo dõi cùng việc cấp đơn và các vấn đề liên quan đến phát hành hợp đồng bảo hiểm; <p>5. Các tác vụ khác:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cập nhật các xu hướng, tình hình thị trường ảnh hưởng trực tiếp đến hoạt động kinh doanh của MSIG; - Báo cáo các vấn đề bất thường nếu có. - Thực hiện các công việc văn phòng khác theo yêu cầu của Công ty. 	<p>KINH NGHIỆM:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Có mạng lưới đại lý bảo hiểm xe là một điểm ưu tiên; • Ít nhất 2 năm kinh nghiệm làm việc về lĩnh vực sales.
---	--

Gói phúc lợi của công ty của chúng tôi bao gồm nhưng không giới hạn đối với:

- Chế độ đãi ngộ hấp dẫn và cạnh tranh: lương tháng hấp dẫn, thưởng lương tháng 13, thưởng kết quả kinh doanh cuối năm, các loại phụ cấp và trợ cấp (trợ cấp điện thoại, trợ cấp kinh doanh, trợ cấp ngôn ngữ, trợ cấp khảo sát rủi ro, trợ cấp trực đường dây nóng, trợ cấp quần áo, trợ cấp ăn trưa, trợ cấp di chuyển...), phần thưởng thâm niên công tác.
- Gói bảo hiểm chăm sóc sức khỏe cao cấp bao gồm bảo hiểm sức khỏe và tai nạn cho người lao động và thành viên gia đình (tùy theo cấp bậc vị trí của người lao động) bên cạnh các bảo hiểm xã hội cơ bản theo quy định của Bộ luật Lao động.
- Cơ hội đào tạo không giới hạn do Công ty tài trợ (đào tạo tại chỗ, kỹ năng mềm, kiến thức chuyên môn và chứng chỉ (ANZIIF, CII, ACCA, Actuary...), hội thảo trao đổi kỹ thuật, đào tạo trên các nền tảng số hiện đại...)
- Tối thiểu 15 ngày phép hưởng lương / năm và nhiều hơn tùy theo vị trí công tác;
- Khám sức khỏe định kỳ hàng năm với tiêu chuẩn quốc tế.
- Môi trường làm việc quốc tế, chuyên nghiệp với văn hóa tuân thủ và chuẩn mực đạo đức cao.
- Kỳ nghỉ hàng năm của công ty và các bữa tiệc với các hoạt động teambuilding và biểu diễn tài năng.
- Ban lãnh đạo cấp cao của Công ty luôn trao đổi với tất cả nhân viên về chiến lược, kế hoạch phát triển của Công ty và các cơ hội mới để nhân viên đạt được hiệu suất làm việc cao.
- Người lao động được gắn kết và quan tâm thông qua các hoạt động của Công đoàn vững mạnh.

Chi tiết về mô tả công việc và yêu cầu tuyển chọn của vị trí này được đăng tải tại www.msig.com.vn

Ngày bắt đầu: Sớm nhất có thể

Vui lòng gửi đơn xin việc bằng tiếng Anh, nêu rõ lý do bạn phù hợp với vị trí tuyển dụng, cùng với sơ yếu lý lịch đầy đủ **trước ngày 15 tháng 7 năm 2022** tới Email: tuyendung@vn.msig-asia.com.

Thông tin liên hệ: **Phòng Nhân sự, MSIG Việt Nam**, Tầng 10, Tòa nhà CornerStone, Số 16 Phan Chu Trinh, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội, Việt Nam

* Lưu ý: MSIG chỉ liên hệ với những ứng viên phù hợp. Các đơn ứng tuyển sẽ không được trả lại.

Các đơn ứng tuyển sẽ được cân nhắc dựa trên thứ tự hồ sơ ứng tuyển.

MSIG là một nhà tuyển dụng đối xử bình đẳng với tất cả mọi người.