

NJOFTIM PËR VEND TË LIRË PUNE

Balkan Finance Investment Group, BALFIN Group, është një nga grupet investuese më të rëndësishme dhe më të suksesshme në rajonin e Ballkanit Perëndimor. Gjeografikisht, Grupi BALFIN është i pranishëm në Austri, Shqipëri, Kosovë, Bosnjë dhe Hercegovinë, Maqedoni Veriore, Mali i Zi dhe Holandë, me afërsisht 6'000 punonjës në total. Aktivitetet e Grupit BALFIN përfshijnë zhvillimin dhe menaxhimin e pasurive të patundshme, shitjet me pakicë, industrinë minerare, sistemin bankar, turizmin, energjinë, logjistikën, etj. Grupi BALFIN po rritet në mënyrë të qëndrueshme dhe kontribuon në përmirësimin e jetesës së komuniteteve përmes zhvillimit ekonomik, prezantimit të ideve të reja, punësimit dhe investimeve sociale.

TIRANA BANK është banka e parë private në Shqipëri. Ajo u themelua në vitin 1996 dhe që nga ajo kohë ka pasur një zhvillim të madh, duke përhapur degët e saj në të gjithë Shqipërinë. Sot Tirana Bank është e pozicionuar mirë në treg, duke ofruar një gamë të gjerë produktesh dhe shërbimesh që i përgjigjen kërkesave të klientëve të saj. Tirana Bank ka 35 degë në shumicën e qyteteve kryesore dhe zonave industriale dhe ka një rrjet të madh ATM në të gjithë Shqipërinë. Tirana Bank vazhdon të rritet dhe zgjerohet, duke ruajtur me rigorozitet filozofinë e saj për ofrimin e produkteve dhe shërbimeve cilësore, duke qenë kryesuesja në zgjidhjet inovative bankare në Shqipëri.

Ne po kërkojmë të mirëpresim një kandidat të kualifikuar dhe dinamik në pozicionin **Specialist i Marrëdhënieve me Klientët Biznes** i cili raporton drejtpërdrejt tek **Përgjegjësi i Specialistëve të Marrëdhënieve me Klientët Biznes për Rajonin Tiranën**.

Përkufizimi i pozicionit:

Specialisti i Marrëdhënieve me Klientët Biznes tërheq, zhvillon dhe administron i marrëdhëniet bankare me klientët e rinj dhe ekzistues të biznesit, kujdeset për plotësimin e nevojave të tyre ekzistuese dhe të ardhshme duke ofruar shërbimet dhe produktet e përshtatshme.

Detyrat dhe përgjegjësitë:

- Bashkëpunon me menaxherin e SME-së në përcaktimin e objektivave dhe hartimin e aktiviteteve të biznesit;
- Arrin objektivat personale dhe kontribuon në arritjen e objektivave të përgjithshme të departamentit;
- Planifikon dhe kryen takime me klientët ekzistues ose potencial për të ekzaminuar, zhvilluar dhe/ose zgjeruar bashkëpunimin me ta, duke u dhënë këshilla financiare dhe duke i informuar për llojet e produkteve;
- Heton, identifikon dhe u përgjigjet nevojave bankare të klientëve;
- Përgjegjësi për shitjen e duhur dhe efektive të produkteve si dhe për menaxhimin e përgjithshëm të klientëve pas shitjes fillestare të produktit;
- Përgjegjësi për hulumtimin e tregut për të identifikuar nevojat e klientit;
- Qëndron i informuar për produktet dhe shërbimet e reja të dizajnuara nga banka për klientët e biznesit;
- Promovon imazhin e bankës brenda rrethit të tij/saj profesional dhe social;
- Kujdeset për procesin e kredidhënies, rekomandon propozime financiare, merr pjesë në procedurën e miratimit në masën e autoritetit të tij dhe menaxhon portofolet përkatëse;
- Analizon dhe vlerëson të dhënat financiare të biznesit, verifikon që Klienti ka përgatitur dhe dorëzuar plotësisht dhe saktë informacionin e ndryshimeve financiare dhe ligjore dhe harton rekomandime për kreditimin;
- Analizon aplikimet për kredi nga SME-të dhe strukturon marrëveshjet e kreditimit në mënyrë që të gjenerojë të ardhura nga interesi duke kufizuar humbjet e kredisë;
- Përgatit nënshkrimin e kredisë duke përfshirë: vlerësimin e aftësisë kreditore të kompanive aplikante, pasqyrat financiare, fluksin e parasë së biznesit dhe personal;
- Monitoron detyrimet e papaguara të kredisë për të siguruar që projektet të vazhdojnë dhe kreditë të mbyllen në kohën e duhur;
- Kujdeset për respektimin e kuadrit rregullativ, pavarësisht nëse kjo rrjedh nga rregullat dhe direktivat e Bankës së Shqipërisë ose nga rregulloret e Bankës (konfidencialiteti bankar, pastrimi i parave, etj.);
- Kryen çdo detyrë tjetër të caktuar nga mbikëqyrësi

Kompetencat / aftësitë e kërkuara:

- Diplomë Bachelor ose Master në Biznes, Bankë ose Financë;
- Minimumi 5 vite përvojë profesionale në sektorin bankar mundësisht në pozicione të ngjashme;
- Të ketë aftësi të mira ndërpersonale dhe menaxhuese;
- Fryma e bashkëpunimit në një mjedis ekipor dhe me departamente të tjera;
- Aftësi për të shkruar propozime biznesi dhe raporte teknike në mënyrë të qartë, koncize dhe mirë të organizuar;
- Aftësia për të trajtuar disa detyra njëkohësisht në një mjedis me ritme të shpejta;
- Aftësi shumë të mira komunikimi me gojë dhe me shkrim;
- Zotërim i mirë i gjuhës angleze, me gojë dhe me shkrim;
- Zotërim i shkëlqyer i paketës microsoft;

Kandidatët e interesuar mund të dërgojnë një **CV** brenda datës **25 korrik 2022** në këtë [link](#)

Ju lutem kini prarasysht që vetëm personat që plotësojnë kriteret e sipërpërmendura do të kontaktohen.

Të dhënat tuaja personale, të cilat dergohen nga ju vullnetarisht si përgjigje ndaj kësaj shpallje për vend të lirë pune, mbliidhen dhe përpunohen, manualisht dhe/ose elektronikisht, nga Banka Tirana sha, me qëllim vlerësimin e përshtatshmërisë tuaj për t'u punësuar në këtë vend pune, aksesohen vetëm nga persona të autorizuar të Bankës dhe do të ruhen deri në përfundim të procesit të përzgjedhjes së kandidatit fitues. Subjektet e të dhënave personale, mund të ushtrojnë të drejtat e tyre sipas ligjit nr. 9887 dt. 10/03/2008 "Për Mbrojtjen e të Dhënave Personale", i ndryshuar, pranë Bankës Tirana sha, si dhe pranë Komisionerit për të Drejtën e Informimit dhe Mbrojtjen e të Dhënave Personale