



MÔ T CÔNG VI C

V trí: NHÂN VIÊN KINH DOANH/ SALE EXECUTIVE

1. Nhân viên kinh doanh b ph n bán buôn cho khách s n, nhà hàng;

S l ng: Hà N i: 03
à N ng: 03
Nha Trang: 02
Phú Qu c: 02
H Chí Minh: 05

2. Nhân viên kinh doanh b ph n bán buôn cho kênh phân ph i truy n th ng;

S l ng: Hà N i: 04
à N ng: 04
H Chí Minh: 04

B ph n: Kinh doanh/ Sale

Báo cáo cho: Giám c b ph n/ Qu n lý tr c ti p

Mô t công vi c

- Duy trì nh ng quan h kinh doanh hi n có, nh n n t hàng; thi t l p nh ng nh ng m i quan h kinh doanh m i b ng vi c l p k ho ch và t ch c l ch công tác hàng ngày i v i nh ng quan h kinh doanh hi n có hay nh ng quan h kinh doanh tí m n ng khác.
- L p k ho ch công tác tu n, tháng trình Tr ng kênh bán hàng duy t. Th c hi n theo k ho ch c duy t.
- Hi u rõ và thu c c i m c a s n ph m, bao bì, giá, u nh c i m c a s n ph m, s n ph m t ng t , s n ph m c a i th c nh tranh.
- N m c quy trình ti p xúc khách hàng, quy trình x lý khi u n i thông tin, quy trình nh n và gi i quy t thông tin khách hàng, ghi nh n y theo các bi u mâu c a các quy trình này.
- Ti p xúc khách hàng và ghi nh n toàn b các thông tin c a khách hàng trong báo cáo ti p xúc khách hàng. Báo cáo n i dung ti p xúc khách hàng trong ngày cho Tr ng nhóm kinh doanh.

- Lên danh sách hàng bán sau khi khách hàng đã ký hợp đồng, chuyển cho Trưởng nhóm bán hàng xin ý kiến và các chi tiêu hàng bán. Lập hồ sơ ký kết hàng bán, lập bản copy hàng bán, chuyển bản chính cho Trưởng nhóm giám sát bán hàng chính cho phòng kế toán ghi.
- Trách nhiệm chi trả, các thức thuế chi trả hàng bán, bao gồm các thuế giao hàng, xuất khẩu, cùng khách hàng kiểm tra chất lượng sản phẩm giao.
- Nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng....
- Theo dõi quá trình thanh lý hàng bán, hỗ trợ phòng kế toán các thức công nợ, chịu trách nhiệm khi khách hàng đã thanh toán xong.
- Giao dịch, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
- Cập nhật kiến thức công việc qua việc, các sách báo về kinh doanh và tiếp thị; duy trì các mối quan hệ khách hàng.
- Phát triển việc kinh doanh và bàn giao phó.
- Chăm sóc khách hàng và bán hàng theo lịch trình đã định.

Yêu cầu kỹ năng

ng viên cho vị trí nhân viên kinh doanh cần có những kỹ năng sau:

- Có tinh thần làm việc cao, nghiêm túc, trách nhiệm trong công việc;
- Có tính học hỏi cao;
- Có kỹ năng giao tiếp tốt trên cơ sở có mặt và nhân hóa các bản tin;
- Có khả năng làm việc nhóm
- Am hiểu thị trường, có khả năng nắm bắt các chỉ số kinh doanh trên cơ sở quan sát, thu thập, đánh giá và phân tích dữ liệu thị trường thu nhập công việc và giao phó nhiệm vụ mới một cách nhanh chóng và hiệu quả;
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán có khả năng thuyết phục, kỹ năng phân tích và đánh giá hiệu quả;
- Có tinh thần chịu đựng khó khăn, tính trung thực nghiêm chỉnh;

Yêu cầu kinh nghiệm

- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm phát triển thị trường và bán hàng trong lĩnh vực rượu vang, thực phẩm cao cấp, thực phẩm....
- Có từ 0 – 2 năm kinh nghiệm làm nhân viên bán hàng trong lĩnh vực rượu vang/ thực phẩm/hàng tiêu dùng;

Yêu cầu trình độ học vấn/bằng cấp

- T t nghi p i h c, cao ng chuyên ngành qu n tr kinh doanh/ marketing....
- Có k n ng máy tính, tin h c, thành th o Word, Excel, Powerpoint...
- Kh n ng giao ti p t t Ti ng Anh là m t l i th ;

Quy n l i/ phúc l i

- c làm vi c trong môi tr ng chuyên nghi p, nhi t tình, n ng ng, có c h i h c h i;
- c h ng ch ào t o nâng cao nghi p v và có c h i th ng ti n trong ngh nghi p;
- M c l ng h p d n phù thu c vào kh n ng. Xét t ng l ng m t l n/n m phù h p v i s n l c, óng góp cho s phát tri n công ty;
- c h ng m c th ng trên doanh thu hàng tháng;
- c h ng th ng n m phù h p v i k t qu kinh doanh c a cá nhân và c a c công ty;
- Tháng l ng th 13;
- c tham gia y BHXH, BHYT và các ch phúc l i khác theo úng quy nh ca lu t Lao ng và quy ch công ty;
- Ph c p x ng xe/ i n tho i;
- Có c h i làm vi c g n bó lâu dài v i công ty;

Nh ng ng viên áp ng c y các yêu c u trên vui lòng g i CV ng tuy n qua website công ty: WWW.DALOC.VN

Công ty TNHH a L c là m t trong hai nhà nh p kh u và phân ph i tr c ti p hàng u Vi t Nam các lo i th c ph m, u ng có c n (r u vang, r u m nh, r u mùi) và không có c n (n c khoáng, n c qu ép). Công ty ho t ng trên ph m vi toàn qu c v i 3 v n phòng t i Hà N i, à N ng, và H Chí Minh. H i n nay công ty ang xúc ti n m thêm các v n phòng Nha Trang và Phú Qu c.

c thành l p n m 1995, sau h n 20 n m ho t ng và phát tri n không ng ng, công ty ã xây d ng c ch ng uy tín trên th tr ng và t o c m t môi tr ng làm vi c qu c t , c nh tranh lành m nh. Khách hàng c a chúng tôi là các khách s n, khu ngh đ ng, nhà hàng, hãng hàng không t t nh t t i Vi t Nam.

Nhân viên t i công ty chúng tôi h i n nay bao g m ng i Vi t Nam và các lao ng n c ngoài n t các qu c t ch khách nhau: Anh, Pháp, M , Ý...

CH ẢO NG NHẬN VIÊN C A CHÚNG TÔI C NH TRANH V I CÁC CÔNG TY T T NH T VI TNAM. CHÚNG TÔI LUÔN C G NG XÂY D NG M T MÔI TR NG LÀM VI C VI TNAM V I TIÊU CHU N QU C T .

Quy mô Công ty: 100-499.

M i chi ti t xin xem trên trang web c a công ty: WWW.DALOC.VN

Nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển Công ty, chúng tôi cần tuyển các ứng viên ưu tú
tư vấn như sau: