



## MÔ T CƠNG VI C

**V trí:** QU N LÝ KINH DOANH/ SALE MANAGER

**1. Qu n lý kinh doanh b ph n bán buôn cho khách s n, nhà hàng;**

**S l ng:** Hà N i: 02  
à N ng: 02  
Nha Trang: 01  
Phú Qu c: 01  
H Chí Minh: 03

**2. Qu n lý kinh doanh b ph n bán buôn cho kênh phân ph i truy n th ng;**

**S l ng:** Hà N i: 02  
à N ng: 02  
H Chí Minh: 02

**B ph n:** Kinh doanh/ Sale

**Báo cáo cho:** Giám c b ph n

### Mô t công vi c

- Qu n tr i ng nhân viên kinh doanh, tuy n d ng nhân viên kinh doanh, tỉ n hành hu n luy n i ng nhân viên kinh doanh tr thành i di n thông m i c a công ty. Th c hi n các nhi m v qu n lý i v i i ng nhân viên kinh doanh;
- m b o m c tiêu doanh thu theo ch tiêu c giao, giao ch tiêu cho nhân viên kinh doanh. Thi t l p k ho ch th c hi n m c tiêu và tri n khai cho nhân viên kinh doanh;
- Phân lo i khách hàng theo tiêu chí khách hàng mua s . Thi t l p ph ng pháp ti p c n t ng lo i khách hàng và ào t o cho nhân viên;
- Tham d nh ng h i th o v bán hàng, tham d nh ng cu c h p v bán hàng c t ch c trong vùng, t ch c nh ng cu c h i ng khách hàng, tr ng bày, tri n lãm, tham d khóa ào t o, tr l i nh ng b n câu h i tr c nghi m liên quan n nghi p v bán hàng;
- Báo cáo nh ng thông tin ph n h i l i cho c p trên, thu nh n nh ng thông tin ph n h i t phía khách hàng, cùng v i c p trên x lý thông tin, c nh ng b n tin th ng m i, thu th p và báo cáo nh ng thông tin th ng m i;
- Tìm thêm i di n bán hàng m i, ào t o cho i di n bán hàng m i, cùng i công tác i di n bán hàng m i, giúp công ty xây d ng k ho ch ho t ng bán hàng;

- Phát hiện khách hàng tiềm năng. Trách nhiệm giao dịch với khách hàng, ghi nhận và bán sản phẩm. Thực hiện các công việc liên quan nhập hàng và thanh lý. Thu thập thông tin về khách hàng và thị trường xây dựng cơ sở dữ liệu cho phòng. Chăm sóc khách hàng và tìm kiếm khách hàng tiềm năng;
- Nhiệm vụ: Phát triển việc kinh doanh mới, S báo thu nhập và đánh giá thông tin về nhu cầu tranh, về khách hàng và thị trường, Bán hàng bằng cách tiếp xúc trực tiếp, Tự mình bán hàng cho khách hàng, Giới thiệu bán hàng cùng với cá nhân viên chào hàng;
- Tài chính: Lập kế hoạch dự toán ngân quỹ trình Giám đốc bán hàng xem xét. Thực hiện theo kế hoạch ngân quỹ của công ty;
- Theo dõi quá trình tiếp xúc khách hàng của từng nhân viên kinh doanh, tổng hợp các báo cáo tiếp xúc, đưa ra các hình thức phê duyệt, cấp tín dụng pháp tiếp xúc và huấn luyện lại cho nhân viên;
- Lập kế hoạch hàng tuần của các kênh, xét duyệt kế hoạch làm việc của từng nhân viên kinh doanh về vị trí công tác tháng, công tác tuần;
- Xem xét các hình thức bán sản phẩm nhân viên kinh doanh, kiểm tra khả năng thực hiện, báo cáo Trưởng phòng bán hàng có ý kiến trình ban giám đốc duyệt hình thức bán hàng. Trưởng phòng họp duyệt thì thực hiện (giao cho nhân viên bán hàng thực hiện), theo dõi kiểm tra việc thực hiện hàng, thanh lý hàng;

### Yêu cầu kiến nghị

nhân viên cho vị trí quản lý kinh doanh cần có những kiến nghị sau:

- Có tinh thần làm việc cao, nghiêm túc, trách nhiệm trong công việc;
- Có tính học hỏi cao;
- Có khả năng giao tiếp tốt trên cơ sở mở rộng và nhân hóa các bản thân;
- 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 và công việc các giao phó nhiệm vụ mới nhất trong thị trường và doanh nghiệp;
- Khả năng giao tiếp, đàm phán có khả năng thuyết phục, khả năng phân tích và đánh giá hiệu quả;
- Có khả năng quản lý, điều hành nhóm;
- Chịu áp lực công việc cao;

### Yêu cầu kinh nghiệm

- Có kinh nghiệm làm kinh doanh trong lĩnh vực rượu vang, thực phẩm cao cấp, thực phẩm, hoặc sản phẩm
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm làm việc các công ty tốt nhất trong lĩnh vực của mình, hoặc các công ty đa quốc gia...
- Có tối thiểu 3 năm kinh nghiệm trở lên trong lĩnh vực kinh doanh trong lĩnh vực rượu vang/ thực phẩm/hàng tiêu dùng. Trong đó có ít nhất 1 năm vị trí quản lý nhóm;

### Yêu cầu học vấn/bằng cấp

- Tốt nghiệp đại học, cao đẳng chuyên ngành quản trị kinh doanh/ marketing....
- Có kỹ năng máy tính, tin học, thành thạo Word, Excel, Powerpoint...
- Có khả năng giao tiếp tốt bằng tiếng Anh;

### Quy định/ phúc lợi

- Làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, nhiệt tình, năng động, có cơ hội thăng tiến;
- Cơ hội thăng tiến và cơ hội tham gia vào các dự án nâng cao nghiệp vụ và có cơ hội thăng tiến trong nghề nghiệp;
- Mức lương hấp dẫn phù hợp vào kinh nghiệm. Xét tuyển ứng viên nam/nữ phù hợp với số lượng cần, đóng góp cho sự phát triển công ty;
- Chế độ lương thưởng trên doanh thu hàng tháng;
- Chế độ thưởng năm phù hợp với kết quả kinh doanh cá nhân và các công ty;
- Tháng lương thử 13;
- Được tham gia BHYT, BHXH và các chế độ phúc lợi khác theo đúng quy định của luật Lao động và quy chế công ty;
- Được cấp xe/ đi làm;
- Có cơ hội làm việc gần biển dài hạn tại công ty;

Những ứng viên đáp ứng các yêu cầu trên vui lòng gửi CV ứng tuyển qua website công ty: [WWW.DALOC.VN](http://WWW.DALOC.VN)

Công ty TNHH Đà Lạt là một trong hai nhà nhập khẩu và phân phối trực tiếp hàng rượu Việt Nam các loại thực phẩm, thực phẩm có cồn (rượu vang, rượu mạnh, rượu mùi) và không có cồn (nước khoáng, nước quýt). Công ty hoạt động trên phạm vi toàn quốc với 3 văn phòng tại Hà Nội, Đà Nẵng, và Hồ Chí Minh. Hiện nay công ty đang xúc tiến mở thêm các văn phòng Nha Trang và Phú Quốc.

c thành lập năm 1995, sau hơn 20 năm hoạt động và phát triển không ngừng, công ty đã xây dựng các chính sách ưu tiên trên thị trường và tạo dựng môi trường làm việc tốt, cạnh tranh lành mạnh. Khách hàng của chúng tôi là các khách sạn, khu nghỉ dưỡng, nhà hàng, hãng hàng không tại Việt Nam.

Nhân viên tại công ty chúng tôi hiện nay bao gồm người Việt Nam và các lao động nước ngoài từ các quốc gia khác nhau: Anh, Pháp, Mỹ, Ý...

**CHÍNH SÁCH NHÂN VIÊN CỦA CHÚNG TÔI CẠNH TRANH VÀI CÁC CÔNG TY TẠI VIỆT NAM. CHÚNG TÔI LUÔN CỐNG XÂY DỰNG MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC VIỆT NAM VÀI TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ.**

Quy mô Công ty: 100-499.

Mời chi tiết xin xem trên trang web của công ty: [WWW.DALOC.VN](http://WWW.DALOC.VN)

Nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển Công ty, chúng tôi cần tuyển các ứng viên ưu tú tại vị trí sau: