



MÔ T C CÔNG VI C

V trí: NHÂN VIÊN KINH DOANH KHDN/ TELESale

(Nhân viên kinh doanh bán hàng cho i t ng khách hàng là t ch c, doanh nghi p, khách hàng VIP, bán hàng qua i n tho i)

Hà N i: 01

à N ng: 01

Nha Trang: 01

Phú Qu c: 01

H Chí Minh: 01

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

- Phát tri n các ho t ng kinh doanh, t ng c ng hình nh, nhãn hi u và s n ph m trong khu v c c giao;
- Lên k ho ch phát tri n khách hàng hàng n m và xu t ph ng án bán hàng theo doanh s c phân b ;
- Chu n b các k ho ch/ ph ng án ti p c n khách hàng, g p g , àm phán hi u qu ;
- T v n bán hàng qua i n tho i, email theo các quy trình t v n bán hàng c a công ty;
- Ch m sóc khách hàng qua i n tho i, email. Liên h h i th m khách hàng qua i n tho i, email theo úng quy trình ch m sóc c a công ty nh m nh n c ph n h i c a khách hàng v ch t l ng, d ch v , t o nhu c u mua hàng, cung c p các ch ng trình h u mãi;
- Qu n lý n hàng. Lên k ho ch d báo ch ng lo i và s l ng hàng hóa ph c v B2B;
- Lên n t hàng & n giao hàng trên ph n m m, theo dõi ti n giao hàng;
- Tr c ti p ký k t h p ng, theo dõi ti n th c hi n h p ng;
- Tr c ti p tham gia ti p khách và gi i quy t các khi u n i, th c m c c a khách hàng;
- Theo dõi, ôn c vi c thu h i công n trong ph m vi c phân công bán hàng;
- xu t các ph ng án, bi n pháp thúc y kinh doanh trong khu v c;
- Ph i h p th c hi n ch ng trình th n m r u, qu ng cáo, khuy n m i...
- Làm vi c theo nhóm trong cùng b ph n và các b ph n có liên quan;
- Làm báo cáo tháng;
- Th c hi n nh ng nhi m v khác do Tr ng phòng bán hàng ho c Giám c tr c ti p giao.

Yêu c u k n ng

ng viên cho v trí nhân viên kinh doanh bán hàng cho i t ng khách hàng là t ch c, doanh nghi p, khách hàng VIP, bán hàng qua i n tho i c n có nh ng k n ng sau:

- Có tính th n làm vi c cao, nghiêm túc, t ch trong công vi c;
- Có tính h c h i cao;
- Có k n ng giao ti p t t trên c có m t n n v n hóa c b n t t;

- 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 bình quân đầu người, các giao phó nhiệm vụ marketing 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;
- Khả năng chăm sóc khách hàng, duy trì các mối quan hệ;
- Có tinh thần chịu trách nhiệm, 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...
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bán hàng trực tiếp cho khách hàng doanh nghiệp tại các ngân hàng;
- Có tối thiểu 2 năm kinh nghiệm làm trong lĩnh vực B2B sale;

Yêu cầu học vấn/bằng cấp

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

Quy định/ phúc lợi

- Làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, nhiệt tình, năng động, có cơ hội thăng tiến;
- Chế độ lương thưởng ưu đãi và cơ hội thăng tiến trong nghề nghiệp;
- Mức lương hấp dẫn phù hợp thu nhập. Xét tuyển ứng viên nam/nữ phù hợp với sự nghiệp, đóng góp cho sự phát triển công ty;
- Chế độ phúc lợi trên doanh thu hàng tháng;
- Chế độ thưởng xứng đáng phù hợp với kết quả kinh doanh cá nhân và cá nhân công ty;
- Tháng lương thưởng 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;
- Phúc vụ xe/ đi làm;
- Có cơ hội làm việc ngắn hạn dài hạn công ty;

Những ứng viên đáp ứng các yêu cầu trên vui lòng gửi CV ứng tuyển qua website công ty: WWW.DALOC.VN

Công ty TNHH A.L là một trong hai nhà nhập khẩu và phân phối trực tiếp hàng rượu Việt Nam các loại thực phẩm, rượu có cồn (rượu vang, rượu mận, rượu mùi) và không có cồn (nước khoáng, nước quế). 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 thêm các văn phòng Nha Trang và Phú Quốc.

Thành lập năm 1995, sau hơn 20 năm hoạt động và phát triển không ngừng, công ty đã xây dựng được uy tín 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 đến từ các quốc gia khác nhau: Anh, Pháp, Mỹ, Ý...

**CH ỨNG NHẬN NHÂN VIÊN CỦA CHÚNG TÔI C NH TRANH V I CÁC CÔNG
TY T NH T VI T NAM. CHÚNG TÔI LUÔN C G NG XÂY D NG M T MÔI
TR NG LÀM VI C VI T NAM 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

Nh m áp ng nhu c u m r ng và phát tri n Công ty, chúng tôi c n tuyền các ng viên u tú
t i v trí sau: