

Cty CP Aerofoam Việt Nam	BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC	Số: 02
Vị trí: NHÂN VIÊN KINH DOANH	Số lượng: 05	Bộ phận: Phòng Kinh Doanh
SẢN PHẨM CỦA CÔNG TY		
Sản phẩm cách nhiệt Aerofoam XLPE, XF, NBR... tiêu âm ống gió và tiêu âm nước thải Aerosound, ống gió mềm thương hiệu Aeroduct.		
YÊU CẦU VỀ TRÌNH ĐỘ VÀ KỸ NĂNG		
<ul style="list-style-type: none">Nam: Tốt nghiệp Cao đẳng/ Đại học chuyên ngành Kinh doanh, Marketing. Chuyên ngành kỹ thuật là một lợi thế.Có kinh nghiệm vị trí nhân viên kinh doanh, tư vấn bán hàng, tiếp thị....Ngoại hình ưa nhìn, thanh lịch.Nhanh nhẹn, nhiệt tình, có khả năng thuyết phục, xử lý các tình huống phát sinh.Yêu thích công việc kinh doanh, chủ động trong công việc, có khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm.Kỹ năng phân tích, lập báo cáo.		
MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC		
<ul style="list-style-type: none">Tư vấn cho khách hàng hiểu được tính năng, công dụng của sản phẩm.Tư vấn cho khách hàng biết được sản phẩm ở phân khúc nào, điểm nổi trội của sản phẩm là gì?Thuyết phục để khách hàng tin và chấp nhận mua sản phẩm của Công ty.Thực hiện công việc giao dịch, đàm phán ký kết hợp đồng với khách hàng.		
TRÁCH NHIỆM CHÍNH		
I/ MỞ RỘNG THỊ TRƯỜNG		
<i>1/ Tìm kiếm khách hàng:</i> <ul style="list-style-type: none">Tìm kiếm, chăm sóc khách hàng sử dụng sản phẩm và khách hàng liên quan để giới thiệu sản phẩm của Công ty đang phân phối để PR thương hiệu Aerofoam.		

2/ Tìm kiếm dự án để chào bán sản phẩm:

Bước 1: Phát triển mối quan hệ từ danh sách khách hàng của Công ty và mối quan hệ trong ngành để tìm kiếm dự án có nhu cầu mua sản phẩm.

Bước 2: Tiến hành tiếp cận dự án:

- ✓ Tìm hiểu, tiếp cận các đối tượng liên quan có ảnh hưởng đến việc sử dụng sản phẩm như:
 - Chủ đầu tư
 - Tư vấn thiết kế
 - Tư vấn giám sát
 - Nhà thầu
- ✓ Tìm hiểu thông tin đối thủ tham gia dự án, đánh giá điểm mạnh, điểm yếu của đối thủ và lên chiến lược định hướng công việc tiếp theo.

Bước 3: Tiến hành ký và theo dõi hợp đồng

- Tiến hành ký hợp đồng, đàm phán các điều khoản hợp đồng, tiến độ lấy hàng, theo dõi giao hàng

II/ NGHIÊN CỨU THỊ TRƯỜNG

- Nắm kỹ thông tin về vật liệu mình đang bán và các vật liệu của đối thủ (các dòng cạnh tranh trực tiếp và dòng thay thế).
- Phân tích điểm mạnh điểm yếu, so sánh vật liệu của mình và các đối thủ để có cái nhìn tổng quan về chất lượng giữa các bên.
- Tìm hiểu thị phần tương quan giữa mình và đối thủ.
- Thu thập ý kiến từ phía khách hàng về vật liệu và dịch vụ bên mình đang cung cấp nhằm cải tiến dịch vụ và có những yêu cầu đối với nhà máy giúp vật liệu phù hợp với sự thay đổi của thị trường và thích nghi cạnh tranh.

QUYỀN LỢI/QUYỀN HẠN

- 1/ Mức lương: Lương căn bản + hoa hồng + thưởng.
- 2/ Được đào tạo nâng cao nghiệp vụ tư vấn bán hàng và kiến thức ngành.
- 3/ Môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động, trẻ trung, thân thiện
- 4/ Cơ hội thăng tiến: Teamleader, Phó phòng kinh doanh, Trưởng phòng kinh doanh.
- 5/ Đóng BHXH, BHYT, BH thất nghiệp..
- 6/ Hưởng đầy đủ chính sách phúc lợi của công ty, lương tháng 13, du lịch thường niên.
- 7/ Được đề xuất ý kiến trao đổi với cấp quản lý để thực hiện công việc được hiệu quả hơn.

Thông tin liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN AEROFOAM VIỆT NAM.

Địa chỉ: Số 84/4 Dương Đức Hiền, Phường Tây Thạnh, Quận Tân Phú, Tp HCM.

Liên hệ: **Mr An (Giám Đốc): 091 3 718 721.** Email: anle@aerofoam.vn