

JOB DESCRIPTION (MÔ TẢ CÔNG VIỆC)

Position (Chức danh)	Trưởng Phòng Bán Hàng
Levels (Cấp bậc)	Quản lý
Working Location (Địa điểm làm việc)	Tp. Thủ Đức (Quận 9)
Company (Công ty)	
Number of vacancies (Số lượng tuyển dụng)	01
Salary range (Mức lương)	20.000.000 – 30.000.000 VNĐ

DETAILS (THÔNG TIN CHI TIẾT)

1. Job Overview And Responsibility (Tổng quan về Nhiệm vụ và Trách nhiệm):

- Ôn định và phát triển hệ thống khách hàng hiện có, mở mới khách hàng tiềm năng và đề xuất phương án tối ưu, phù hợp nhất nhằm tạo dựng và phát triển một hệ thống khách hàng dài hạn tích cực hợp tác, ủng hộ sản phẩm/ dịch vụ của công ty bằng cách đồng hành, thấu hiểu và giải quyết nhu cầu, mục tiêu của khách hàng. Hải hòa giữa sự tăng trưởng của công ty và lợi ích khách hàng.
- Nghiên cứu, phân tích, phát hiện nhu cầu thị trường: hệ thống NPP/ đại lý, người tiêu dùng, tình hình sản xuất nông nghiệp + các yếu tố ảnh hưởng, đối thủ (sản phẩm cạnh tranh, chính sách KD, giá, hoạt động marketing, hoạt động hỗ trợ thúc đẩy bán hàng...)
- Tham mưu, tư vấn, đề xuất cho BLĐ xây dựng các phương án kinh doanh, marketing phù hợp với thị trường và đối tượng khách hàng nhằm xây dựng chiến lược tăng trưởng bền vững tập trung vào việc tăng thị phần, doanh thu, sản phẩm và mức độ hài lòng, thỏa mãn nhu cầu của khách hàng.
- Báo cáo cho BLĐ về thực trạng kinh doanh cũng như những yếu tố có thể ảnh hưởng tiêu cực tới chi phí và chiến lược kinh doanh tổng thể.
- Làm việc trực tiếp với bộ phận Kinh doanh, Marketing để xây dựng và triển khai các phương án tối ưu đảm bảo kết quả kinh doanh, ổn định và phát triển khách hàng dài hạn, tăng trưởng thị phần tối đa.
- Xây dựng và thực hiện kế hoạch công việc tuần, tháng, vụ, năm theo chỉ đạo của BLĐ tập trung cao vào các mục tiêu mở rộng và nâng cao chất lượng hệ thống phân phối, tạo dựng thương hiệu sản phẩm, tăng dần độ bao phủ sản phẩm trên thị trường, tăng trưởng doanh thu và lợi nhuận.
- Quản lý bộ phận Chăm sóc khách hàng và phát triển kinh doanh, đảm bảo vận hành hiệu quả theo đúng chức năng, nhiệm vụ.
- Đào tạo nhân viên thành thạo công việc, thực hiện nhiệm vụ xuất sắc và đạt hiệu quả cao
- Công việc chi tiết sẽ trao đổi trong buổi phỏng vấn.

2. Job Requirement (Yêu cầu công việc):

- Nam, độ tuổi lý tưởng nhất: > 40 tuổi.
- Tốt nghiệp đại học các ngành kinh tế, quản trị kinh doanh, marketing hoặc các ngành liên quan.
- Có kinh nghiệm tối thiểu 03 năm ở vị trí tương đương.
- Có kinh nghiệm kinh doanh các dòng sản phẩm B2B, đã làm việc tại các công ty nông dược (thuốc bảo vệ thực vật) là một lợi thế.
- Có kinh nghiệm chạy doanh số và dẫn dắt đội ngũ kinh doanh hoàn thành chỉ tiêu.
- Thành thạo kỹ năng quản lý, lãnh đạo; quản lý thời gian và lập kế hoạch.
- Thành thạo kỹ năng giao tiếp, đàm phán và giải quyết vấn đề.

- Thành thạo kỹ năng tạo dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ.
- Có khả năng thấu hiểu sản phẩm, thấu hiểu khách hàng, am hiểu hoạt động kinh doanh, thị trường.
- Tư duy tập trung vào mục tiêu và kết quả.
- Kỹ năng quản trị xung đột.
- Là người chủ động, trung thực, nhạy bén, linh hoạt, hòa đồng và thấu hiểu.
- Có khả năng đi công tác thường xuyên (từ Quảng Ngãi -> Miền tây)

3. Benefits *(Phúc lợi):*

- Hoa hồng kinh doanh
- Môi trường làm việc năng động, hoà đồng và tôn trọng.
- Chế độ BHXH đầy đủ.
- Chính sách phúc lợi hấp dẫn.
- Cơ hội thăng tiến và phát huy tối đa năng lực bản thân.
- Thời gian làm việc: Giờ hành chính từ Thứ 2 – Thứ 7 (Vị trí này có thể linh hoạt về thời gian, đo lường qua kết quả công việc).

4. Report to *(Báo cáo cho)*

-

5. Interview Process *(Quy trình phỏng vấn)*

-

6. Company Overview *(Tổng quan về Công ty)*

-