

JOB DESCRIPTION (MÔ TẢ CÔNG VIỆC)

Position (Chức danh)	Trưởng kênh GT
Levels (Cấp bậc)	Quản lý
Working Location (Địa điểm làm việc)	Quận 11, Tp.HCM
Company (Công ty)	
Number of vacancies (Số lượng tuyển dụng)	01
Salary range (Mức lương)	30 – 40 Triệu

DETAILS (THÔNG TIN CHI TIẾT)

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

1. Lập kế hoạch kinh doanh cho kênh bán hàng:

- Nhận doanh số từ GĐKD thao AOP hàng năm cũng như kế hoạch phân bổ doanh số cho các ngành hàng, nhãn hàng (kết hợp với trưởng bộ phận Trade Marketing).
- Dựa trên lịch sử bán hàng, doanh số chỉ tiêu và định hướng phòng kinh doanh dành cho kênh bán hàng, lên kế hoạch doanh số cho từng nhà phân phối của kênh GT
- Cùng với kế hoạch doanh số là các kế hoạch hỗ trợ kèm theo liên quan: năng suất bán hàng, phát triển điểm bán hàng...
- Hợp với các giám sát để triển khai kế hoạch kinh doanh tháng cho các nhà phân phối và cá nhân từng giám sát.
- Có thể viếng thăm và họp với các NPP để thảo luận về kế hoạch kinh doanh, đầu tư
- Phối hợp với bộ phận Trade Marketing lên các chương trình hỗ trợ bán hàng cho kênh bán hàng GT.

2. Thực hiện kế hoạch kinh doanh kênh GT:

- Sau khi triển khai cho từng NPP, từng giám sát, trưởng kênh cần hướng dẫn để giám sát thực hiện kế hoạch doanh số và các kế hoạch kèm theo theo từng tuần hoặc từng ngày
- Phê duyệt các kế hoạch thực hiện này, đảm bảo phù hợp với kế hoạch của kênh bán hàng GT
- Mỗi tuần tiến hành họp với nhân viên cấp dưới để theo dõi tiến độ thực hiện doanh số và các KPIs khác theo từng giám sát, từng NPP.
- Cùng GSBH có các kế hoạch điều chỉnh để đảm bảo mục tiêu theo tuần, tháng phải đạt được. Kế hoạch điều chỉnh cần cập nhật khi cần thiết lên trưởng phòng bán hàng
- Mỗi tuần họp với trưởng phòng kinh doanh để cập nhật tình hình thực hiện kế hoạch kinh doanh của kênh bán hàng.

3. Quản lý vùng bán hàng:

- Trưởng kênh bán hàng cần lên kế hoạch đi thị trường với giám sát bán hàng và đội ngũ nhân viên bán hàng. Việc đi thị trường chủ yếu với mục đích giám sát hiệu quả hoạt động của NPP, GSBH và đội ngũ nhân viên trên thị trường
- Huấn luyện GSBH về cách thức thực hiện đúng các quy trình làm việc, đặc biệt là huấn luyện

<p>nhân viên</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trưởng kênh có trách nhiệm nhận diện các vùng thị trường tiềm năng, phối hợp với các GSBH để lên kế hoạch bao phủ hiệu quả. - Cùng GSBH phối hợp với NPP để hỗ trợ cho việc bao phủ điểm bán hàng mới hiệu quả. - Hỗ trợ giám sát bán hàng đồng thời kiểm soát xem các NVBH và GSBH có quản lý các quầy bán hàng tốt hay không trên 3 phương diện: hàng hóa đầy đủ, hiện diện bắt mắt và dịch vụ khách hàng
<p>4. Quản lý hệ thống các NPP và đội ngũ nhân viên</p> <ul style="list-style-type: none"> - Huấn luyện GS mới khi cần (huấn luyện cách làm việc trên thị trường, cách quản lý NV và phương pháp làm việc với NPP) - Lên kế hoạch đầu tư, thay đổi cho hệ thống bán hàng GT và hướng dẫn cho đội ngũ phía dưới cách thực hiện - Lên kế hoạch đi thị trường để nắm bắt tình hình thị trường từ đó có cơ sở để làm việc với NV - Phối hợp với các phòng ban khác về các dự án hỗ trợ liên quan đến kênh GT.
<p>2. Job Requirement (Yêu cầu công việc):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giới tính: Nam, Nữ; Tuổi: 30 – 40 - Trình độ: Cao đẳng trở lên - Có ít nhất 03 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương. Ưu tiên các ứng viên ngành hàng FMCG - Quy mô quản lý: Doanh số (Trên 3 tỷ), Số lượng Nhân viên (Trên 20 người); Vùng: Toàn quốc - Thành thạo tin học văn phòng. - Có khả năng lãnh đạo - Có khả năng làm việc trong môi trường cạnh tranh - Tự tin, đặc biệt là tự tin trong quản lý con người - Khả năng lập kế hoạch và triển khai kế hoạch kinh doanh (AOP) - Tinh thần trách nhiệm - Chấp nhận đi công tác xa và thời gian làm việc trên thị trường nhiều, không vườn bận việc riêng - Tinh thần làm việc đội nhóm, đặc biệt là sự phối hợp với các phòng ban thông qua các dự án phát triển mới liên quan đến hỗ trợ bán hàng
<p>3. Benefits (Phúc lợi):</p> <ul style="list-style-type: none"> - Được hưởng mọi chế độ và quyền lợi theo quy định của Luật Lao động - Thời gian làm việc: Hành chính (thứ 2 - thứ 7, 16h00) - Thưởng tháng thứ 13 + KPIs - Chế độ, phụ cấp: Xe công tác, cơm, điện thoại, công tác phí
<p>4. Report to (Báo cáo cho)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Giám đốc kinh doanh
<p>5. Interview Process (Quy trình phỏng vấn)</p> <p>01 – 02 vòng</p>
<p>6. Company Overview (Tổng quan về Công ty)</p> <p>Sản xuất, kinh doanh trong và ngoài nước các sản phẩm cao cấp từ đậu phộng</p>