

JOB DESCRIPTION (MÔ TẢ CÔNG VIỆC)

| | |
|--|------------------------|
| Position (Chức danh) | Trưởng kênh MT |
| 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: <ul style="list-style-type: none">- Lập kế hoạch Doanh số (tăng trưởng), chi phí, định hướng công việc ... hàng năm.- Dựa trên lịch sử bán hàng, doanh số chỉ tiêu và định hướng phòng kinh doanh - kênh MT, lên kế hoạch doanh số cho từng nhóm KH, từng giám sát bán hàng trực thuộc.- 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 ASM, GSBH để triển khai kế hoạch kinh doanh tháng cho từng siêu thị và đưa ra hướng phát triển, sampling để đạt được kế hoạch đề ra.- Phối hợp với bộ phận Trade Marketing lên các chương trình hỗ trợ bán hàng cho kênh bán hàng MT. |
| 2. Thực hiện kế hoạch kinh doanh kênh MT: <ul style="list-style-type: none">- Sau khi triển khai cho từng giám sát từng nhóm KH, trưởng kênh cần hướng dẫn để giám sát bán hàng 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 tuần/ ngày, đảm bảo phù hợp với kế hoạch của kênh bán hàng MT và phòng kinh doanh- 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 ASM/ 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 khách hàng: <ul style="list-style-type: none">- Lên kế hoạch và giám sát thường xuyên kế hoạch bán hàng cho từng nhóm khách hàng. Thúc đẩy đội ngũ giám sát đạt được các mục tiêu bán hàng trên từng nhóm khách hàng- Lên kế hoạch viếng thăm các khách hàng để hiểu về nhu cầu của KH để kịp thời cùng nhân viên đưa ra các kế hoạch phù hợp.- Huấn luyện ASM/ GSBH về cách thức thực hiện đúng các quy trình làm việc, đặc biệt là huấn luyện nhân viên- Trưởng kênh có trách nhiệm phối hợp với nhân viên để nhận diện các nhóm KH tiềm năng, các khu vực thị trường tiềm năng để có kế hoạch phân phối hiệu quả |

| |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - Hỗ trợ giám sát bán hàng đồng thời kiểm soát xem các NVBH và GSBH/ ASM 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 đội ngũ nhân viên</p> <ul style="list-style-type: none"> - Thiết lập kế hoạch đi thị trường để hỗ trợ đội ngũ nhân viên - Trực tiếp huấn luyện GSBH thực hiện đúng các quy trình làm việc với KH, nhân viên và các đối tác khác - Khuyến khích nhân viên làm việc hiệu quả - Trực tiếp tham gia vào quá trình tuyển dụng, phối hợp với phòng nhân sự <p>5. Công việc khác</p> <ul style="list-style-type: none"> - Báo cáo công việc kênh MT Tuần/ Tháng - Hợp triển khai công việc cho ASM, GSBH, sales MT hàng tuần, đóng góp ý kiến, nhưng siêu thị cần tăng trưởng ... cho sales chủ động chăm sóc khu vực mình |
| <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 vướn 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> |