|  |
| --- |
| 1. **Vị trí chức danh: Nhân viên kinh doanh thị trường**
 |
| 1. **Cấp trên trực tiếp:** **Trưởng phòng**
 |
| 1. **Mô tả công việc:**

- Tìm kiếm Khách hàng/ Đại lý trong khu vực được giao.- Giới thiệu ban đầu cho Khách hàng/ Đại lý về thông tin các sản phẩm, dịch vụ, ưu đải mà Công ty đang cung cấp.- Gửi các thông tin của Khách hàng/ Đại lý cho bộ phận Chăm sóc Khách hàng thực hiện việc chăm sóc.- Tìm hiểu sản phẩm của Công ty, các đối thủ cạnh tranh trên thị trường. Đề xuất với Trưởng phòng xây dựng kế hoạch tiếp cận thị trường hiệu quả.- Thăm hỏi các Khách hàng/ Đại lý cũ.- Thực hiện khảo sát Khách hàng/Đại lý về chất lượng sản phẩm và dịch vụ, ghi nhận phản hồi giúp cải thiện sản phẩm, dịch vụ.- Lập báo cáo trình cấp trên hàng ngày, hàng tuần, hàng tháng.- Thực hiện các công việc khác do Trưởng phòng giao |
| 1. **Yêu cầu về kinh nghiệm và kỹ năng:**
* Nhiệt tình, nhanh nhẹn, nhiệt huyết
* Chịu áp lực tốt
* Có thể đi công tác
* Giao tiếp tốt, làm việc nhóm tốt
* Tin học văn phòng
* Độ tuổi: 20-30
 | 1. **Quyền lợi:**

- Thu nhập trung bình **15.000.000 - 25.000.000** (Lương cơ bản + Thưởng KPI + Thưởng kinh doanh)- Phụ cấp xăng xe: 500.000 VND/ tháng (theo ngày công thực tế)- Phụ cấp điện thoại: 90.000 VNĐ/ tháng- Phụ cấp ăn trưa: 25.000 VNĐ/ ngày- Bánh kẹo, hoa quả giữa giờ...- Công tác phí đi tỉnh- Tăng lương định kỳ hàng năm- Môi trường năng động, cơ hội thăng tiến cao.- Du lịch, teambuilding hàng năm, các chế độ khác- Thời gian làm việc: sáng từ 08h00-12h00, chiều từ 13h30-17h30, từ T2-T7, nghỉ CN hàng tuần. |
| 1. **Đánh giá hiệu quả công việc theo các tiêu chí sau:**
* Hoàn thành các công việc khác do Trưởng phòng/ Giám đốc công ty giao cho.
* Hoàn thành các chỉ tiêu phát triển Đại lý ở từng khu vực
 | 1. **Thông tin công ty:**
* Web: icar.vn
 |