

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

1. VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG:

- **Chức danh:** Senior Sales – Phát triển khách hàng B2B (Doanh nghiệp SME)
- **Báo cáo trực tiếp:** CEO

2. MỤC TIÊU CÔNG VIỆC:

- Tìm kiếm, phát triển và mở rộng tập khách hàng doanh nghiệp SME cho các sản phẩm phần mềm: ERP, Quản lý Logistics, Quản lý Coldchain, Phần mềm cho vay P2P Lending, và các sản phẩm phần mềm khác đã được công ty nghiên cứu và phát triển.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng nhằm tạo cơ hội hợp tác lâu dài.
- Đạt và vượt chỉ tiêu doanh số đã được giao.

3. NHIỆM VỤ CHÍNH:

- **Phát triển thị trường:**
 - ✓ Nghiên cứu, phân tích thị trường doanh nghiệp SME và xác định khách hàng tiềm năng.
 - ✓ Lập kế hoạch tiếp cận và triển khai chiến lược phát triển kinh doanh theo mục tiêu của công ty.
- **Tư vấn và bán hàng:**
 - ✓ Tư vấn giải pháp phần mềm phù hợp với nhu cầu của khách hàng, giải đáp thắc mắc và xử lý các vấn đề phát sinh.
 - ✓ Thực hiện báo giá, thương lượng và ký kết hợp đồng theo quy trình của công ty.
- **Quản lý và chăm sóc khách hàng:**
 - ✓ Duy trì mối quan hệ với Khách hàng hiện tại, theo dõi và hỗ trợ sau bán hàng.
- **Phối hợp nội bộ:**
 - ✓ Bao quát thông tin tiến độ dự án, phối hợp với team sản xuất và nghiệp vụ triển khai các yêu cầu của khách hàng, đối tác
 - ✓ Báo cáo kế hoạch kinh doanh, kết quả hoạt động theo quy định

4. YÊU CẦU ỨNG VIÊN

Must to Have (Yêu cầu bắt buộc)

- **Kinh nghiệm:**
 - Ít nhất 3-5 năm kinh nghiệm trong bán hàng B2B, đặc biệt là trong lĩnh vực giải pháp phần mềm cho doanh nghiệp SME.
- **Kỹ năng chuyên môn:**
 - Kỹ năng giao tiếp, thương lượng và tư vấn xuất sắc.
 - Kỹ năng lập kế hoạch và quản lý thời gian hiệu quả.
- **Trình độ học vấn:**
 - Ưu tiên Tốt nghiệp Đại học, Cao đẳng chuyên ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh, CNTT hoặc các ngành liên quan.
- **Phẩm chất cá nhân:**
 - Tinh thần tự chủ, năng động và có khả năng làm việc độc lập và làm việc nhóm.
 - Hướng tới kết quả và chịu được áp lực công việc.

Nice to Have (Ưu tiên, có thêm sẽ là lợi thế)

- **Kinh nghiệm bổ sung:**
 - Kinh nghiệm làm việc với các sản phẩm phần mềm như ERP, Quản lý Logistics, Quản lý Coldchain, và phần mềm cho vay P2P Lending.
 - Hiểu biết về thị trường công nghệ và xu hướng chuyển đổi số của doanh nghiệp.
- **Kỹ năng bổ trợ:**
 - Kỹ năng sử dụng các công cụ CRM và phần mềm quản lý bán hàng.
 - Kỹ năng phân tích dữ liệu bán hàng và thị trường để đưa ra các chiến lược tối ưu.
- **Phẩm chất cá nhân:**
 - Tinh thần sáng tạo, ham học hỏi và khả năng thích ứng nhanh với thay đổi.
 - Khả năng xây dựng và duy trì mối quan hệ với các đối tác chiến lược.

5. THU NHẬP

- Thu nhập khi đạt 100% KPI: Upto 40 triệu, bao gồm:
 - ✓ Lương cứng: Upto 20 triệu VND (Đạt Doanh số chỉ tiêu)
 - ✓ Lương doanh số (% Hoa hồng trên Doanh số Vượt mức Doanh số chỉ tiêu và dựa trên tỷ lệ CACOS theo hợp đồng.)

6. QUYỀN LỢI:

- Review lương cứng hàng năm, tăng theo kết quả làm việc.
- Thưởng tháng lương thứ 13; Thưởng nóng; Thưởng theo hiệu quả công việc và kết quả kinh doanh của Công ty
- Cơ hội được đào tạo, trau dồi kỹ năng, chuyên môn để phát triển toàn diện
- Lộ trình thăng tiến rõ ràng theo năng lực
- Chế độ, phúc lợi đầy đủ theo quy định của Luật Lao động và chính sách Công ty (Bảo hiểm, Nghỉ lễ, Thưởng lễ Tết...)
- Môi trường mở, trẻ trung, năng động
- Thời gian làm việc: 8h30-17h30, Thứ 2 - Thứ 6

7. THÔNG TIN LIÊN HỆ:

- Tại công ty: Công ty CP Công Nghệ và Truyền thông Bes - Tầng 09, Tòa văn phòng Viglacera Tower số 1 Đại lộ Thăng Long, Đại Mỗ, Hà Nội
- Email: hr@besgroup.vn
- Số điện thoại liên hệ: 0903.210.694 (Ms.Phuong Thanh)