

Mô tả công việc	Bộ phận – Nhân viên bán hàng		
Doc No.:	Date:	Rev No.:	Page 1 of 2
VỊ TRÍ : Nhân viên bán hàng – Mảng máy bơm nước BÁO CÁO : Giám đốc/Trưởng phòng BỘ PHẬN : Kinh doanh máy bơm			
A. Yêu cầu			
Trình độ : Tốt nghiệp đại học Kinh nghiệm : Trên 1 năm kinh nghiệm. Có kinh nghiệm bán hàng kỹ thuật là ưu điểm Chuyên ngành : Chuyên ngành cơ khí/điện Kỹ năng : <ul style="list-style-type: none"> - Có khả năng liên lạc với khách hàng qua điện thoại. - Tiếp cận, liên lạc, chào gia - Tiếng anh giao tiếp cơ bản - Đọc bản vẽ kỹ thuật - Sử dụng thành thạo Word, Excel and Outlook 			
B. Mục tiêu			
Nhân viên kinh doanh phải tích cực tìm kiếm và chăm sóc khách hàng nhằm đưa được sản phẩm của công ty vào dự án và ký được hợp đồng. Hoàn thành mục tiêu do công ty đặt ra.			
C. Trách nhiệm			
Đối với vị trí này, khối lượng công việc tối thiểu sau cần thực hiện, <ul style="list-style-type: none"> - Tìm kiếm khách hàng. - Làm báo giá và tài liệu kỹ thuật cho khách hàng. - Liên lạc, trao đổi thông tin về dự án với khách hàng sau khi báo giá. - Lập danh sách dự án, báo giá, khách hàng và tình trạng dự án để nhanh chóng đáp ứng yêu cầu của khách hàng. - Những công việc khác được giao bởi quản lý. 			
D. Nhiệm vụ			
<ul style="list-style-type: none"> · Để thực hiện được trách nhiệm trên, nhân viên kỹ thuật phải: <ul style="list-style-type: none"> - Tích cực tìm hiểu sản phẩm của công ty - Có tính thần trách nhiệm trong công việc - Chịu khó học hỏi, nâng cao kỹ năng về kỹ thuật và giao tiếp - Tích cực liên lạc và chăm sóc khách hàng. 			
E. Báo cáo			
<ul style="list-style-type: none"> · Lập báo cáo theo dõi lịch sử sử dụng, sửa chữa và chăm sóc khách hàng 			
F. Chính sách lương – Thưởng			
<ul style="list-style-type: none"> · Thu nhập hàng tháng: 12.000.000 – 20.000.000 VND. Thu nhập phụ thuộc vào năng lực bán hàng. · Hoa hồng cho mỗi đơn hàng · Du lịch hằng năm · Thưởng tết theo cam kết doanh số (6 – 15 tháng lương) 			

Mô tả công việc

Bộ phận – Nhân viên bán hàng

Doc No.:

Date:

Rev No.:

Page 2 of 2