

<b>Vị trí</b>	<b>Đại diện thương mại miền Bắc (kênh truyền thống) – Sales GT Executive North</b>
<b>Mức lương</b>	<b>Tổng thu nhập 10-15 triệu đồng/tháng. Có cơ hội đạt tới 16 tháng lương/năm.</b>
<b>Địa điểm làm việc</b>	Tp. Hà Nội
<b>Yêu cầu</b>	<p>Tốt nghiệp trung cấp/cao đẳng trở lên, ưu tiên các ngành kinh tế.</p> <p>Có ít nhất 2 năm kinh nghiệm bán hàng trở lên. Có thành tích trong việc đạt &amp; vượt các chỉ tiêu bán hàng đề ra. Ưu tiên kinh nghiệm ngành hàng điện gia dụng.</p> <p><b>Đam mê mở thị trường mới, khách hàng mới, xây dựng thương hiệu mới.</b></p> <p><b>Chi tiết, cụ thể và tập trung vào hành động để biến cơ hội thành hiện thực.</b></p> <p>Trung thực, chịu khó. Ham học hỏi và có tham vọng.</p> <p>Kỹ năng giao tiếp và thương lượng tốt.</p> <p>Ưu tiên biết tiếng Anh.</p>
<b>Báo cáo cho</b>	Giám đốc kinh doanh
<b>Trách nhiệm</b>	<p><b>Phát triển khách hàng truyền thống - GT:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bám sát và thực hiện tốt kế hoạch kinh doanh năm 2016 theo từng Nhà Phân Phối, từng khách hàng si quan trọng, từng nhãn hiệu, từng khu vực.</li> <li>- Quản lý khu vực: toàn bộ các khách hàng tiềm năng, lập tuyến bán hàng, thường xuyên viếng thăm để đảm bảo các công việc tại cửa hiệu: đầy đủ hàng hóa, trưng bày, vật dụng quảng cáo, thông tin, giá cả. Mở thêm khách hàng mới, khu vực mới, thị trường mới.</li> <li>- Xây dựng quan hệ tốt với một số khách hàng trọng điểm, đảm bảo nắm sát tình hình thị trường và nhanh chóng đề xuất giải pháp phát triển kinh doanh.</li> <li>- Cùng NPP xây dựng kế hoạch kinh doanh và lợi nhuận hàng quý, hàng năm và tổ chức thực hiện kế hoạch kinh doanh.</li> <li>- Hỗ trợ NPP bán hàng: tuyển dụng &amp; đào tạo nhân viên bán hàng NPP, lập và giám sát việc bao trùm các cửa hiệu bán lẻ, triển khai chương trình khuyến mãi, triển khai tốt các vật dụng quảng cáo tại cửa hiệu.</li> <li>- Quản lý hoạt động NPP: hàng tồn, đặt hàng, giao hàng, công nợ, thực hiện chương trình khuyến mãi.</li> </ul> <p>Chăm sóc khách hàng, giải quyết các thắc mắc của khách hàng.</p> <p>Làm báo cáo hàng ngày và thông báo kịp thời các thông tin về sản phẩm, khiếu nại khách hàng, đối thủ cạnh tranh, v.v... cho công ty.</p> <p>Đạt và vượt các chỉ tiêu doanh số và thị phần.</p>
<b>Các khóa đào tạo tại Công ty Brand Partner</b>	<p>Các nguyên tắc và quy luật trong bán hàng. Vai trò và nhiệm vụ của nhân viên bán hàng. Đặc điểm và lợi ích. Xử lý tình huống phản đối của khách hàng</p> <p>Kỹ năng giao tiếp. Kỹ năng huấn luyện nhân viên. Quản lý Nhà Phân Phối.</p> <p>Kế hoạch kinh doanh cho từng khách hàng. Quản lý ngành hàng, Kiến thức marketing tại điểm bán lẻ.</p>
<b>Nộp đơn</b>	<p>Nếu bạn cảm thấy mình phù hợp và bạn là người năng động, muốn gia nhập vào đội ngũ những người trẻ tuổi, ham học hỏi và khát vọng chiến thắng, hãy gửi hồ sơ và đơn xin việc tới: <a href="mailto:info@brandpartner.vn">info@brandpartner.vn</a> hoặc liên hệ Ms. Tú – 08 62899648.</p>