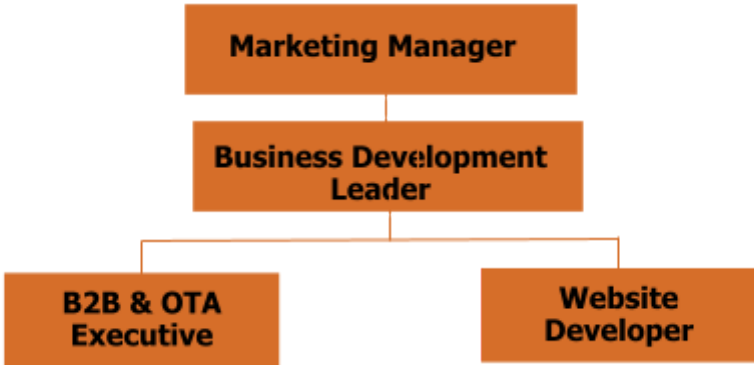


	MÔ TẢ CÔNG VIỆC CHUYÊN VIÊN B2B	Mã tài liệu: HBS01/MTKTV01 Phiên bản: 01 Ngày ban hành: .../.../2026
--	--	--

Đơn vị	HERBAL SPA
Chức danh	CHUYÊN VIÊN PHÁT TRIỂN B2B
Quản lý trực tiếp	BUSINESS DEVELOPMENT LEADER
Nơi làm việc	ĐÀ NẴNG

I. MỤC ĐÍCH CỦA VỊ TRÍ CÔNG VIỆC
<ul style="list-style-type: none"> - Mở rộng mạng lưới đối tác B2B (Business to Business) nhằm đưa du khách trong và ngoài nước có nhu cầu chăm sóc sức khỏe đến sử dụng dịch vụ tại Herbal Spa. - Duy trì và phát triển mối quan hệ bền vững với các đối tác của Herbal Spa - Đóng góp trực tiếp vào doanh thu thông qua việc khai thác thị trường khách hàng B2B.

II. SƠ ĐỒ CƠ CẤU TỔ CHỨC: (Đính kèm trích đoạn của sơ đồ tổ chức có 1 cấp ở trên và 1 cấp ở dưới của vị trí này)
 <pre> graph TD MM[Marketing Manager] --- BDL[Business Development Leader] BDL --- B2B[B2B & OTA Executive] BDL --- WD[Website Developer] </pre>

YÊU CẦU VỀ NĂNG LỰC (Kỹ năng)	YÊU CẦU VỀ TRÌNH ĐỘ (Bằng cấp, chứng chỉ và hiểu biết)
<ul style="list-style-type: none"> - Đàm phán, thuyết phục, và xây dựng mối quan hệ tốt - Giao tiếp rõ ràng, chuyên nghiệp - Làm việc độc lập, chủ động tìm 	<ul style="list-style-type: none"> - Tối thiểu 01 năm kinh nghiệm B2B Sales trong lĩnh vực: Spa/Wellness, Du lịch, Khách sạn, Resort hoặc Lữ hành - Ưu tiên có network với HDV, công ty lữ

	MÔ TẢ CÔNG VIỆC CHUYÊN VIÊN B2B	Mã tài liệu: HBS01/MTKTV01 Phiên bản: 01 Ngày ban hành: .../.../2026
--	--	--

kiểm/khai thác đối tác và khách hàng. - Kỹ năng lập kế hoạch và quản lý thời gian - Sẵn sàng đi xa, gặp gỡ đối tác thường xuyên	hành outbound/quốc tế. - Hiểu biết về thị trường dịch vụ du lịch tại Đà Nẵng. - Có khả năng sử dụng các công cụ văn phòng cơ bản. - Tư duy dịch vụ và nắm bắt nhu cầu khách hàng tốt.
---	--

III. CÁC NHIỆM VỤ CHÍNH - Tiếp cận trực tiếp HDV du lịch, công ty lữ hành outbound,... - Đàm phán, ký kết hợp đồng hợp tác dài hạn với các đối tác - Duy trì và gia tăng mối quan hệ với đối tác hiện tại - Chăm sóc các khách hàng B2B - Theo dõi và hỗ trợ đối tác trong việc bán chéo dịch vụ spa cho khách hàng. - Thiết kế và đề xuất các gói sản phẩm phù hợp với từng thị trường khách hàng và nhu cầu đối tác - Hợp tác với các bộ phận khác của Marketing và đội ngũ vận hành để triển khai chương trình đến đối tác

IV. THÔNG TIN KHÁC VỀ CÔNG VIỆC NẾU CÓ	
Lương	10 - 15 triệu
Kinh nghiệm	Tối thiểu 01 năm kinh nghiệm tại vị trí Kinh doanh, Phát triển đối tác hoặc Sales Inbound/Hotel. Ưu tiên ứng viên có sẵn mạng lưới quan hệ trong ngành du lịch.
Giới tính	Nam/Nữ
Độ tuổi	23 – 30 tuổi
Ngoại ngữ	Có thể giao tiếp bằng tiếng Anh căn bản
Vi tính	Biết sử dụng các công cụ văn phòng
Internet	Biết sử dụng internet để tìm hiểu kiến thức liên quan kỹ thuật mới
Thái độ và tổ chất	- Chủ động di chuyển, kết nối và thích nghi nhanh với biến động thị trường. - Tư duy dịch vụ (Service Mindset) và định hướng khách hàng tốt.

	MÔ TẢ CÔNG VIỆC CHUYÊN VIÊN B2B	Mã tài liệu: HBS01/MTKTV01 Phiên bản: 01 Ngày ban hành: .../.../2026
--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> - Tác phong chuyên nghiệp, nhạy bén trong việc nắm bắt cơ hội kinh doanh. - Có khả năng di chuyển linh hoạt để gặp gỡ và kết nối đối tác.
--	--

V. CÁC QUYỀN LỢI KHÁC
<ul style="list-style-type: none"> - Xét tăng lương hàng năm - 12 ngày phép năm hưởng lương - Lương tháng 13 theo kết quả kinh doanh - Thưởng các dịp lễ lớn - Company trip hàng năm - BHXH ngay từ tháng đầu chính thức - Đào tạo nội bộ & lộ trình phát triển rõ ràng - Hỗ trợ chi phí đào tạo tham gia các khóa học nâng cao kỹ năng và năng lực chuyên môn - Môi trường trẻ trung, cởi mở, nhiều hoạt động nội bộ.

VI. THỜI GIAN LÀM VIỆC
Thứ 2 - Thứ 7 <ul style="list-style-type: none"> - Buổi sáng: 8h - 12h - Buổi chiều: 13h - 17h

VII. THÔNG TIN LIÊN HỆ
<ul style="list-style-type: none"> - Hotline/Zalo: 0346 750 784 (P. HCNS) - Địa chỉ làm việc: 15 An Cư 5, Phường An Hải, Đà Nẵng.