MÔ TẢ CÔNG VIỆC NHÂN VIÊN KINH DOANH

Bộ phận	Phòng bán hàng/bộ phận kinh doanh
Chức danh	Nhân viên kinh doanh
Mã công việc	BH-KD-NVKD
Cán bộ quản lý trực tiếp	Trưởng nhóm kinh doanh

1. Nhiệm vụ:
- Duy trì những quan hệ kinh doanh hiện có, nhận đơn đặt hàng; thiết lập những những mối quan hệ kinh doanh mới bằng việc lập kế hoạch và tổ chức lịch công tác hàng ngày đối với những quan hệ kinh doanh hiện có hay những quan hệ kinh doanh tiềm năng khác.
- Lập kế hoạch công tác tuần, tháng trình Trưởng kênh bán hàng duyệt. Thực hiện theo kế hoạch được duyệt.
- Hiểu rõ và thuộc tính năng, bao bì, giá, ưu nhược điểm của sản phẩm, sản phẩm tương tự, sản phẩm của đối thủ cạnh tranh.
- Nắm được quy trình tiếp xúc khách hàng, quy trình xử lý khiếu nại thông tin, quy trình nhận và giải quyết thông tin khách hàng, ghi nhận đầy đủ theo các biểu mâu của các quy trình này.
- Tiếp xúc khách hàng và ghi nhận toàn bộ các thông tin của khách hàng trong báo cáo tiếp xúc khách hàng. Báo cáo nội dung tiếp xúc khách hàng trong ngày cho Trưởng nhóm kinh doanh.
- Lên dự thảo hợp đồng sau khi khách hàng đã đồng ý cơ bản, chuyển cho Trưởng nhóm bán hàng xin ý kiến về các điều khoản hợp đồng. Lập thủ tục ký kết hợp đồng, lưu bản copy hợp đồng, chuyển bản chính cho Trưởng nhóm giữ, một bản chính cho phòng kế toán giữ.
- Trực tiếp thực hiện, đốc thúc thực hiện hợp đồng, bao gồm các thủ tục giao hàng, xuất hoá đơn, cùng khách hàng kiểm tra chất lượng sản phẩm giao.
- Nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng….
- Theo dõi quá trình thanh lý hợp đồng, hỗ trợ phòng kế toán đốc thúc công nợ, chỉ xong trách nhiệm khi khách hàng đã thanh toán xong.
- Giao dịch, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
- Cập nhật kiến thức công việc qua việc, đọc các sách báo về kinh doanh và tiếp thị; duy trì các mối quan hệ khách hàng.
- Phát triển việc kinh doanh ở địa bàn được giao phó.
- Chăm sóc khách hàng và bán hàng theo lịch trình đã định.

2. Quyền hạn: Đề xuất phương án thực hiện hợp đồng với khách hàng, đế xuất các phương án tiếp can khách hàng hiệu quả.

3. Báo cáo uỷ quyền: Báo cáo công việc trực tiếp Trưởng kênh bán hàng.

4. Tiêu chuẩn công việc:
- Trình độ Cao đẳng trở lên chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Kinh tế thương mại, Marketting.

- Sử dụng thành thạo vi tính văn phòng, các phần mềm liên quan đến công việc, làm việc độc lập.
- Nhiệt tình, năng động, độc lập, nhạy bén.
- Thúc đẩy kinh doanh, kỹ năng giao tiếp.
- Kinh nghiệm kinh doanh ít nhất 1 năm trở lên.