

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

ACCOUNT EXECUTIVE B2B

1. Vị trí Account Executive đảm trách các đầu việc gì?

- ✓ Làm đầu mối liên lạc chính đối với các Khách Hàng được phân công: timeline công việc, deadline công việc, phối hợp các team nội bộ để triển khai dịch vụ, giải pháp tới Khách Hàng.
- ✓ Cùng các team nội bộ đưa ra giải pháp để tăng doanh thu, đảm bảo cam kết cũng như sự hài lòng của Khách Hàng.
- ✓ Báo cáo đều đặn về các hoạt động kinh doanh, tình hình chăm sóc khách hàng và các vấn đề phát sinh.
- ✓ Thực hiện việc gia hạn hợp đồng, đơn đốc, theo dõi các giai đoạn thanh toán hoa hồng theo Hợp Đồng hàng tháng.
- ✓ Hỗ trợ team Kinh doanh trong việc lập kế hoạch, pitching với Khách Hàng tiềm năng để thúc đẩy doanh thu, hoặc trực tiếp lập kế hoạch, pitching với Khách Hàng tiềm năng từ Khách Hàng đang phụ trách giới thiệu.

2. UpBase đang tìm kiếm chân dung ứng viên như thế nào?

- ✓ Có kinh nghiệm, hiểu biết về Ecommerce, Digital Marketing, Phần mềm Saas, Các mô hình kinh doanh Online & Offline.
- ✓ Có kinh nghiệm làm việc B2B là lợi thế lớn.
- ✓ Ứng viên có khả năng sử dụng Tiếng Anh nói và nghe.
- ✓ Khả năng teamwork giữa các bộ phận, khả năng giao tiếp tốt, ngoại hình sáng.
- ✓ Luôn suy nghĩ tích cực, tư duy giải pháp và make thing happen.
- ✓ Tư duy tích cực, tư duy logic - data, tự tin, luôn tìm kiếm giải pháp.
- ✓ Tinh thần học hỏi không ngừng, sẵn sàng làm cái mới.

3. Quyền lợi khi trở thành Account Executive tại UpBase:

Thu nhập (10 triệu – 20 triệu) = Lương cứng (8 triệu tới 12 triệu) + Thưởng doanh thu + Thưởng chiến dịch, thúc đẩy.

Được triển khai thực chiến và được phép thất bại.

- ✓ Có lộ trình thăng tiến rõ ràng ở từng phòng ban



- ✓ Trực tiếp làm việc với tất cả bộ phận, phòng ban trong doanh nghiệp
- ✓ Cơ hội được tham gia đào tạo, nghiên cứu rất sâu về các ngành hàng kinh doanh online trên thị trường, customer insight, đối thủ cạnh tranh, customer journey...
- ✓ Nâng cao khả năng làm việc với B2B, hiểu rõ vận hành của SMEs, quản trị bán hàng.

Quyền lợi khác:

- ✓ Thưởng tháng lương 13.
- ✓ Quyền lợi của người lao động: đóng BHXH, teambuilding, company trip, event nội bộ.
- ✓ Được làm việc với những người trẻ tuổi, có năng lực, đam mê.
- ✓ Được review tăng lương/ level 3-6 tháng 1 lần.
- ✓ Tham gia các chương trình đào tạo nội bộ hàng tuần về công việc, kiến thức chuyên môn, kỹ năng mềm,... từ các chuyên gia trong lĩnh vực thương mại điện tử và Key person của công ty.

Ứng viên ứng tuyển bằng cách gửi CV về mail: phuongnm@upbase.vn, tiêu đề ghi rõ vị trí ứng tuyển.

Hotline: 0866.824.799

Thời gian làm việc (Đối với Khối văn phòng): Thứ 2 - Thứ 6: 8h00 - 17h30, nghỉ trưa 12h00 - 13h30

Địa chỉ:

- Hà Nội: Tầng 3, Tòa Diamond Flower, 48 Đ. Lê Văn Lương, Nhân Chính, Thanh Xuân, Hà Nội
- Hồ Chí Minh: Lầu 3, Tòa nhà VNO, 129 Điện Biên Phủ, Phường 15, Quận Bình Thạnh, Tp. Hồ Chí Minh

Giới thiệu UpBase

- **Website:** <https://upbase.vn/>
- **Fanpage:** <https://www.facebook.com/upbase.vn>
- **Profile Tuyển dụng của UpBase:** [xem tại đây](#)

Thank you!