

Mẫu Bảng Mô Tả Công Việc Nhân Viên Kinh Doanh Online

- **Tên công ty:** [Tên công ty cụ thể]
- **Bộ phận:** Kinh doanh Online
- **Vị trí:** Nhân Viên Kinh Doanh Online
- **Ngày ban hành:** 2024-05-10

I. Mục tiêu:

- Hoàn thành và vượt mức doanh thu được giao trên các kênh bán hàng online.
- Phát triển thị trường online và mở rộng mạng lưới khách hàng tiềm năng.
- Nâng cao hiệu quả hoạt động bán hàng online của công ty.
- Tăng cường uy tín và thương hiệu của công ty trên thị trường online.

II. Trách nhiệm:

1. Bán hàng online:

- Tìm kiếm và tiếp cận khách hàng tiềm năng trên các kênh online như mạng xã hội (Facebook, Zalo, Instagram, v.v.), sàn thương mại điện tử (Shopee, Lazada, Tiki, v.v.), diễn đàn, website, v.v..
- Tư vấn và giới thiệu sản phẩm, dịch vụ của công ty đến khách hàng.
- Giải đáp thắc mắc và hỗ trợ khách hàng trong quá trình mua hàng.
- Chốt đơn hàng và xử lý thanh toán online.
- Gói hàng và giao hàng cho khách hàng.

2. Chăm sóc khách hàng:

- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng, giải quyết khiếu nại và đổi trả sản phẩm.
- Duy trì mối quan hệ tốt đẹp với khách hàng để khuyến khích họ mua hàng tiếp theo.
- Thu thập phản hồi của khách hàng để cải thiện chất lượng sản phẩm, dịch vụ.

3. Báo cáo:

- Báo cáo định kỳ về tình hình hoạt động bán hàng online của cá nhân.
- Báo cáo kết quả đạt được so với kế hoạch đề ra.
- Đề xuất các biện pháp cải thiện hiệu quả hoạt động bán hàng online.

III. Yêu cầu:

1. Kiến thức:

- Tốt nghiệp Đại học hoặc Cao đẳng chuyên ngành Kinh tế, Marketing, Thương mại điện tử hoặc các ngành liên quan.
- Có ít nhất 1 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bán hàng online.
- Có hiểu biết về thị trường online tại Việt Nam.
- Có kỹ năng sử dụng các công cụ bán hàng online như Facebook, Zalo, Instagram, Shopee, Lazada, Tiki, v.v..
- Có kỹ năng marketing online.
- Có khả năng phân tích dữ liệu bán hàng.

2. Kỹ năng:

- Kỹ năng giao tiếp và tư vấn khách hàng tốt.
- Kỹ năng đàm phán và chốt đơn hàng.
- Kỹ năng sử dụng các công nghệ thông tin.
- Kỹ năng làm việc nhóm tốt.
- Kỹ năng quản lý thời gian hiệu quả.

3. Phẩm chất:

- Có tinh thần trách nhiệm cao, làm việc hiệu quả, độc lập.
- Có khả năng học hỏi nhanh chóng và thích nghi với môi trường làm việc mới.
- Có tính sáng tạo và dám nghĩ dám làm.
- Có tinh thần làm việc nhóm tốt.

- Có ngoại hình ưa nhìn, tác phong chuyên nghiệp.

IV. Quyền hạn:

- Được đề xuất các chương trình khuyến mãi, giảm giá và hỗ trợ khách hàng online.
- Được tham gia vào việc xây dựng chiến lược bán hàng online của công ty.
- Được sử dụng các nguồn lực của công ty để hoàn thành nhiệm vụ được giao.

V. Phúc lợi:

- Lương thưởng theo chế độ của công ty.
- Bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, bảo hiểm thất nghiệp.
- Các chế độ phúc lợi khác theo quy định của công ty.