



**NỘI DUNG PHỎNG VẤN THỰC TẬP SINH SALES XUẤT KHẨU**  
**TEAM SALES XUẤT KHẨU**

**NGƯỜI PHỎNG VẤN:**.....

**TÊN ỨNG VIÊN:** .....**EMAIL:**.....**SĐT:**.....

**VỊ TRÍ CÔNG VIỆC:** TTS SALES XUẤT KHẨU

**NGÀY PHỎNG VẤN:**.....

*Buổi PV gồm 4 phần chính: Về bản thân ứng viên, Về công ty, Câu hỏi của ứng viên*

**I. NỘI DUNG PHỎNG VẤN:**

| CÂU HỎI                        | TIÊU CHÍ                                                                                                                                            | ỨNG VIÊN TRẢ LỜI | ĐIỂM<br>(THANG 10) | GHI CHÚ |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------------|---------|
| <b>A. VỀ BẢN THÂN ỨNG VIÊN</b> |                                                                                                                                                     |                  |                    |         |
| 1/ Giới thiệu về bản thân      | <ul style="list-style-type: none"><li>- Quê quán</li><li>- Học vấn (năm mấy, trường, chứng chỉ TA)</li><li>- Điểm mạnh</li><li>- Điểm yếu</li></ul> |                  |                    |         |

|                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                                   |                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  |
| 2/ Hoàn thành<br>lịch học ở<br>trường hay<br>chưa?                | - Ưu tiên hoàn thành                                                                                                                                                                                             |  |  |  |
| <b>ĐỊNH HƯỚNG NGHỀ NGHIỆP</b>                                     |                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  |
| 3.1/ Lý do chọn<br>ngành học?                                     | - Ưu tiên do yêu thích, xuất phát từ lựa chọn của bản thân                                                                                                                                                       |  |  |  |
| 3.2/ Lý do chọn<br>sale xuất khẩu<br>trong khi có<br>nhiều sự lựa | - Ưu tiên do yêu thích, xuất phát từ lựa chọn của bản thân<br>- Lợi thế, cơ hội, thách thức<br>- Mục tiêu câu hỏi: Khai thác đánh giá được sự được<br>nhiệt huyết, động lực của ứng viên với nghề sales, liệu có |  |  |  |

|                                                                  |                                                                    |  |  |  |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| chọn khác là sales logistics, chứng từ, thu mua, hiện trường...? | gắng bó và làm việc lâu dài hay k? yêu cầu định hướng phải rõ ràng |  |  |  |
| 3.3/ Lý do chọn sales nông sản và đặc biệt là cà phê?            | Lợi thế có gì hơn so với những mặt hàng khác, cơ hội, thách thức   |  |  |  |
| 3.4/ Định hướng tương lai có muốn thử những ngành khác không?    | Không                                                              |  |  |  |

|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  |
| KIẾN THỨC                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |  |
| 4/ <b>Kỹ năng cần có của một nhân viên sales xuất khẩu?</b> | <p>Có 2 nhóm chính: kỹ năng cứng (kiến thức chuyên môn), kỹ năng mềm</p> <p><b>- Kỹ năng cứng (kiến thức chuyên môn):</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> Incoterm,</li><li><input type="checkbox"/> thanh toán quốc tế,</li><li><input type="checkbox"/> quản lý chuỗi cung ứng,</li><li><input type="checkbox"/> giao nhận vận chuyển,</li><li><input type="checkbox"/> nghiên cứu thị trường và sản phẩm,</li><li><input type="checkbox"/> sử dụng word, excel,</li><li><input type="checkbox"/> tiếng anh</li><li><input type="checkbox"/> và kỹ năng cứng quan trọng nhất là <b>kỹ năng xử lý data &amp; tìm kiếm khách hàng</b> -&gt; xử lý data khách hàng để kết nối càng nhiều khách hàng càng tốt.</li></ul> <p><b>- Kỹ năng mềm:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li><input type="checkbox"/> kỹ năng giao tiếp và đàm phán,</li><li><input type="checkbox"/> kỹ năng phân tích và giải quyết vấn đề,</li><li><input type="checkbox"/> tư duy chiến lược và sáng tạo...</li></ul> |  |  |  |

|                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
| 5/ Incoterm:<br>các điều kiện<br>incoterm? VN<br>đang sử dụng<br>loại nào phổ<br>biến? Vì sao? | <p><b>Kể được 11 điều kiện Incoterm</b></p> <p><input type="checkbox"/> EXW (EXWORK) giao hàng tại xưởng (địa điểm quy định...)</p> <p><input type="checkbox"/> FAS (Free alongside ship): giao dọc mạn tàu (...cảng bốc quy định).</p> <p><input type="checkbox"/> FOB (Free on board)(Named port of shipment): giao lên tàu (cảng giao hàng xác định).</p> <p>4/ FCA (free carrier...named point):(giao hàng cho người chuyên chở)</p> <p><input type="checkbox"/> CFR (Cost and Freight)(Named port of destination): tiền hàng và cước phí (cảng đến xác định).</p> <p><input type="checkbox"/> CPT (Freight or carriage paid to destination) - cước phí trả tới....</p> <p><input type="checkbox"/> CIF (Cost, Insurance and Freight)(Named port of destination): tiền hàng, bảo hiểm và cước phí (cảng đến xác định).</p> <p><input type="checkbox"/> CIP (Carriage, Insurance Paid to)(Named place of destination): cước phí, phí bảo hiểm trả đến (địa điểm đến xác định).</p> |  |  |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| <div><div><div><input type="checkbox"/> DAT (Delivered at Terminal): giao tại bến (...nơi đến quy định).</div><div><input type="checkbox"/> DAP (Delivered At Place): giao tại nơi đến (nơi đến quy định).</div><div><input type="checkbox"/> DDP (Delivered Duty Paid): giao tới đích đã nộp thuế (...đích quy định).</div></div><div><p><b>Việt Nam đang sử dụng phổ biến điều kiện FOB, CIF</b></p><p>- Không chỉ Việt Nam mà trên thế giới cũng sử dụng phổ biến 2 điều kiện này.</p><p>- <b>Trong xuất khẩu, Về phía người bán</b> sử dụng CIF có lợi hơn vì: Kiểm soát được lịch tàu chạy để linh hoạt trong việc chuẩn bị hàng hoá xuất khẩu, kiểm soát được chứng từ xuất khẩu đảm bảo an toàn trong việc kiểm soát rủi ro ràng buộc thanh toán, kiểm soát và có lợi hơn về chi phí vận chuyển... FOB người bán sẽ khó chủ động trong việc sắp xếp sản xuất hàng hoá &amp; kiểm soát chứng từ cũng như điều kiện thanh toán.</p><p>- <b>Trong xuất khẩu, Về phía người mua</b> sử dụng CIF có lợi hơn vì: Kiểm soát được lịch tàu, tiến độ chuẩn bị hàng</p></div></div> |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|

|                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |  |  |  |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                                                                                                                                       | hoá của ng bán, kiểm soát chứng từ & thanh toán tránh rủi ro mất hàng                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |  |  |  |
| <b>6/ Thanh toán quốc tế:</b> kể các điều kiện thanh toán quốc tế? Trong môi trường doanh nghiệp tại Việt Nam đang sử dụng điều kiện thanh toán nào chủ yếu? Tại sao? | <p><b>- Kể được 4 điều kiện thanh toán quốc tế:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>+ Chuyển Tiền (T/T – Telegraphic Transfer)</li><li>+ Tín Dụng Chứng Từ (L/C – Letter of Credit)</li><li>+ Nhờ Thu Chứng Từ (Documentary Collection): người XK và chỉ giao cho người NK khi người NK đã thanh toán (D/P) hoặc cam kết trả tiền (D/A).</li><li>+ Trao Chứng Từ Trả Tiền Ngay (CAD – Cash Against Documents)</li></ul> <p><b>- Trong môi trường doanh nghiệp tại Việt Nam đang sử dụng điều kiện thanh toán TT và LC là chủ yếu.</b></p> <p><b>Vì:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Thanh toán T/T:<ul style="list-style-type: none"><li>+ Ưu điểm: tiết kiệm được chi phí và thời gian, linh hoạt trong việc điều chỉnh thanh toán (đặt cọc, thanh toán theo đợt), đối tác làm việc lâu năm &amp; đáng tin cậy....</li><li>+ Nhược điểm: Rủi ro cao ng bán lừa tiền cọc, ng mua ko thanh toán.....</li></ul></li><li>- Thanh toán L/C:</li></ul> |  |  |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <div><div>+ Ưu điểm: đảm bảo an toàn tài chính (ng mua mở LC tại ngân hàng ng mua đảm bảo thanh toán), hàng hoá giá trị cao, chưa đủ tin tưởng (đảm bảo thanh toán, ràng buộc ng bán và ng mua)</div><div>+ Nhược điểm: tốn thời gian &amp; chi phí, trên thực tế cũng ko đảm bảo an toàn 100% vì cũng có khả năng ngân hàng của ng mua cấu kết với họ để lừa đảo</div></div> |  |  |  |
| <b>B. GIỚI THIỆU VỀ TẬP ĐOÀN ZENGROUP VÀ CÔNG TY VIỆT THIÊN</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |
| <div><div>1/ Về Zengroup</div><div><div>- ZenGroup là Tập đoàn đầu tư đa ngành</div><div>- Hệ sinh thái bao gồm:</div><div><div>+ BĐS: ZentaLand</div><div>+ Tài chính: Zenone</div><div>+ Công nghệ: Zenapp</div><div>+ TMDV: Cty Việt Thiên</div><div>+ Nông nghiệp: Zenblish, nông trại Ánh Quang</div><div>+ Công nghiệp: CTCP thép hợp kim Asia, Thế giới thép Group</div><div>+ Thời trang: Zefaco</div></div></div></div> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |
| <div><div>2/ Về Việt Thiên</div><div><div>- Thành lập năm 2008 là công ty đầu tiên thuộc tập đoàn Zengroup, phát triển từ mặt hàng đầu tiên là Trà Việt Thiên</div></div></div>                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |  |  |  |



- Đến nay công ty có 4 nhóm ngành hàng chính: Trà, Cà phê, Nông Sản khô các loại, Nước tăng lực (Zethai)
- Kênh bán: bán hàng trực tiếp tại công ty (Sales nội địa, sales xuất khẩu, MT, GT)
- Quy mô nhân sự toàn công ty: trực tiếp tại công ty (30-40), CTV-MT-GT (trên 50)
- Quy mô nhân sự phòng sales: 1 trưởng phòng (A Huy), 1 Leader sales XK (1 nhân sự), 1 Leader nội địa (7 nhân sự), 1 CSKH, 1 Chứng từ XK. Định hướng công ty 40-50 nhân sự sales đa quốc gia.
- Về cà phê: Công ty bắt đầu làm cà phê từ năm 2021 mảng xuất khẩu cà phê nhân xanh, tập trung làm cf 2 năm nay.
- + SP: cà phê nhân xanh XK/nội địa, cà phê rang XK/nội địa (thương hiệu Zemor & gia công), quán cà phê (2 quán ở GV, Q10)
- + Nhà máy: 1 xưởng rang cf hiện tại Q12, đang khởi công nhà máy sx cà phê nhân xanh ở Bình Dương dự kiến hoàn thành xong trong cuối năm 2025, công suất 300ton/ngày, lớn nhất VN;

**3/ Cơ hội phát triển tại Việt Thiên**

- Là cty start up nhưng đang phát triển khá nhanh: doanh số năm 2023 23 tỉ, 2024 là 86 tỉ, doanh số năm 2025 mục tiêu 500 tỉ (phòng kinh doanh xk & sỉ nội địa)
- Sẵn sàng đầu tư dự án, nhân lực, xem xét đề xuất đầu tư
- Tầm nhìn của Việt Thiên: phát triển vùng trồng (đang thực hiện), đầu tư nhà máy (đang thực hiện), định hướng doanh nghiệp đa quốc gia, mở đại lý tại Philippines, Nga
- Là công ty đang phát triển nên có nhiều cơ hội được thử, học hỏi được nhiều

**4/ Lương, thưởng và chính sách**

- Lương TTS hỗ trợ 2,000,000 VND/tháng
- Lương nhân viên từ tháng thứ 3 trở đi theo mức 4-6-8 (quyết định bởi trưởng phòng sales) và hơn 8 triệu (quyết định bởi công ty)
- Chính sách hoa hồng cho nhân viên bán hàng XK và TTS

**C. HẸN THỜI GIAN TRẢ KẾT QUẢ PHỎNG VẤN:** Thời gian trả kết quả phỏng vấn qua email trong vòng 2 ngày.

|                                                                                                                                                                                                                                |                       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <p><b>D. CÂU HỎI CỦA ỨNG VIÊN</b></p> <p><i>* Câu hỏi của ứng viên sẽ được đánh giá cao khi: câu hỏi có liên quan đến vị trí công việc &amp; ngành hàng công ty đang kinh doanh</i></p>                                        | <p><b>TRẢ LỜI</b></p> |
| <p><b>E. CHIA SẺ BÊN LỀ VỀ GIA ĐÌNH</b></p> <p>Hiện tại ở quận mấy? Nhà có mấy người? Có áp lực tài chính/ có nguồn động lực để làm việc kiếm tiền hay không?</p> <p><i>* Đánh giá được động lực làm việc của ứng viên</i></p> |                       |



## KẾT QUẢ PHÒNG VẤN THỰC TẬP SINH SALES XUẤT KHẨU TEAM SALES XUẤT KHẨU

NGƯỜI PHÒNG VẤN:.....

TÊN ỨNG VIÊN: .....EMAIL:.....SDT:.....

VỊ TRÍ CÔNG VIỆC: TTS SALES XUẤT KHẨU

NGÀY PHÒNG VẤN:.....

| TIÊU CHÍ                  | ĐIỂM (THANG 10) |
|---------------------------|-----------------|
| 1. Bản thân ứng viên      |                 |
| 2. Định hướng nghề nghiệp |                 |
| 3. Kiến thức              |                 |
| 4. Câu hỏi của ứng viên   |                 |
| 5. Chia sẻ về gia đình    |                 |
| TỔNG ĐIỂM                 |                 |
| ĐÁNH GIÁ (ĐẠT/KHÔNG ĐẠT)  |                 |
| GHI CHÚ                   |                 |

|  |  |
|--|--|
|  |  |
|--|--|

\* Điểm (thang 10)= điểm trung bình của mỗi nhóm/5

\* Tổng điểm = (tổng điểm của 4 nhóm)/5

\* Kết quả được đánh giá là “ĐẠT” khi TỔNG ĐIỂM > 7/10 ĐIỂM