

SOLUTION SALES

Địa chỉ làm việc: 371 Nguyễn Kiệm, phường Hạnh Thông, TP HCM

Thời gian làm việc: 08h30 - 17h30 từ Thứ 2 - Thứ 6

1. Giới thiệu vị trí

Chúng tôi đang tìm kiếm **Sales Executive** có kinh nghiệm trong lĩnh vực phần mềm doanh nghiệp (ERP/CRM/E-commerce) để tham gia đội ngũ tư vấn và phát triển kinh doanh cho hai nền tảng chủ lực: **Odoo ERP** và **Magento 2 (Adobe Commerce)**.

Vị trí này phù hợp với những ứng viên yêu thích công nghệ, hiểu biết về quy trình vận hành doanh nghiệp hoặc thương mại điện tử, và mong muốn phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực **Digital Transformation**.

2. Trách nhiệm công việc

- Tìm kiếm, tiếp cận và phát triển khách hàng tiềm năng cho các giải pháp **Odoo ERP** và **Magento 2 E-commerce** (qua inbound, outbound, partnership, events...).
- Nắm bắt nhu cầu và quy trình hoạt động của doanh nghiệp để tư vấn giải pháp công nghệ phù hợp (vận hành – bán hàng – kế toán – kho – thương mại điện tử – CRM).
- Phối hợp cùng đội **Presales/Consulting** trong việc xây dựng proposal, trình bày demo giải pháp, và hỗ trợ giai đoạn thuyết phục khách hàng.
- Theo dõi toàn bộ **vòng đời bán hàng** từ lead → proposal → negotiation → closing → bàn giao dự án.
- Quản lý và cập nhật tiến độ bán hàng trong hệ thống CRM nội bộ.
- Tham gia các hoạt động marketing và truyền thông (webinar, workshop, hội thảo, chiến dịch quảng bá...).
- Đề xuất và đóng góp ý kiến nhằm tối ưu quy trình bán hàng, tài liệu tư vấn và chiến lược phát triển khách hàng.

3. Yêu cầu ứng viên

Bắt buộc:

- Có 1 - 2 **năm kinh nghiệm bán hàng B2B**, ưu tiên trong lĩnh vực phần mềm, SaaS, ERP, CRM hoặc thương mại điện tử.
- Có khả năng **phân tích nhu cầu kinh doanh và tư vấn giải pháp phù hợp**.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình và đàm phán tốt.
- Thành thạo **Google Workspace / MS Office** và sử dụng được CRM để quản lý pipeline.
- Chủ động, có trách nhiệm, định hướng kết quả và mong muốn học hỏi.

Ưu tiên:

- Có hiểu biết hoặc từng làm việc với **Odoo ERP, Magento 2**, hoặc các hệ thống tương đương như SAP, NetSuite, Shopify, WooCommerce,...
- Có kiến thức về **digital transformation, business automation** hoặc **omnichannel commerce**.
- Tiếng Anh giao tiếp và đọc hiểu tài liệu chuyên ngành tốt.

4. Quyền lợi

- **Thu nhập hấp dẫn: lương cứng + hoa hồng không giới hạn.**
- **Bonus theo hiệu suất**, KPI rõ ràng, minh bạch.
- Cơ hội **được đào tạo, học hỏi và trực tiếp tư vấn hai nền tảng hàng đầu thế giới**:
 - **Odoo ERP** – giải pháp quản trị doanh nghiệp toàn diện.
 - **Magento 2 (Adobe Commerce)** – nền tảng thương mại điện tử mạnh mẽ và linh hoạt.

- Dù chưa có kinh nghiệm về một trong hai nền tảng, bạn vẫn sẽ được đào tạo từ đầu bởi đội ngũ chuyên gia tư vấn & kỹ thuật.
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động, có cơ hội thăng tiến lên **Senior Sales / Business Consultant / Sales Manager**.
- Xét tăng lương 2 lần/năm dựa trên hiệu quả công việc.
- Lương tháng 13 và thưởng các dịp lễ, Tết.
- Đóng đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định.
- Du lịch công ty 5 sao hằng năm, cùng nhiều hoạt động gắn kết nội bộ: Happy Hour, team building, thể thao (bóng bàn, bóng đá, cầu lông, game).
- Tea break hàng tuần với hoa quả, bánh kẹo; cà phê và trà hàng ngày.

Ứng viên ứng tuyển gửi CV về email: **hangnt2@magenest.com**. Tiêu đề email ghi rõ vị trí ứng tuyển (Chúng tôi chỉ liên hệ với ứng viên đạt yêu cầu).

THÔNG TIN LIÊN HỆ

VP HN: Tầng 4, tòa nhà GP Invest, 170 La Thành, phường Ô Chợ Dừa, HN.

VP TP HCM: 371 Nguyễn Kiệm, phường Hạnh Thông, TP HCM.

QUY TRÌNH TUYỂN DỤNG

1. Xét tuyển hồ sơ (CV) và mời phỏng vấn.
2. Phỏng vấn, trao đổi về công việc và các chính sách lương thưởng.
3. Thông báo kết quả, ký hợp đồng thử việc nếu đạt yêu cầu (thời gian thử việc tối đa 2 tháng).
4. Đánh giá thử việc, ký hợp đồng chính thức.