



The advertisement features a green background with a faint geometric pattern. At the top left is the TOPCV logo. The main text is in white, announcing the mobile app. Below the text is a QR code and two buttons for downloading the app from the App Store and Google Play. On the right side, a smartphone screen displays the app's interface, showing a profile icon, a list of logos (topcv, MIS, FAS), and a list of job titles (Danh s, topcv, MIS, FAS).



TOPCV ra mắt ứng dụng di động

**Ứng tuyển một chạm.
Tạo và cập nhật CV nhanh.**



 



Nhân viên kinh doanh là công việc có nhu cầu tuyển dụng lớn với sự cạnh tranh tương đối mạnh. Nếu bạn muốn ứng tuyển vị trí này, bạn phải tìm hiểu kỹ chức năng và **nhệm vụ của nhân viên kinh doanh**. Sau đó trau dồi thêm những điểm còn thiếu sót để ứng tuyển thành công. Cùng theo dõi những chia sẻ của Blog.TopCV tại bài viết sau để hiểu hơn về vị trí đang

thu hút rất nhiều ứng viên ứng tuyển này.

Nhân viên kinh doanh là gì?

Nhân viên kinh doanh (NVKD) là những người tiếp xúc trực tiếp với khách hàng. Nhiều người hay cho rằng nhân viên bán hàng và nhân viên kinh doanh là một. Tuy nhiên NVKD khác với nhân viên bán hàng ở chỗ họ không chỉ tập trung chính vào việc bán sản phẩm. Nhân viên kinh doanh đồng thời còn phải lắng nghe ý kiến của khách hàng. Từ đó đưa ra những hỗ trợ, giải pháp phù hợp. Những giải pháp đó không chỉ cho khách hàng mà còn cho cả tổ chức. Mục tiêu cuối cùng là hoàn thiện hơn sản phẩm dịch vụ. Đồng thời thu hút nhiều khách hàng trung thành hơn.

Thực tế tại Việt Nam phần lớn NVKD có nhiệm vụ khá trùng khớp với nhân viên bán hàng. Vì vậy hai khái niệm này vẫn có thể thay thế cho nhau. Suy cho cùng họ đều là những người ở giữa – cầu nối giữa doanh nghiệp và khách hàng.



Nhân viên kinh doanh và nhân viên bán hàng bản chất là khác nhau **Nhiệm vụ của nhân viên kinh doanh**

Chức năng nhiệm vụ của nhân viên kinh doanh khá rộng, đa nhiệm. Nhưng chủ yếu công việc đều xoay quanh mục tiêu chính là thu hút thêm khách hàng tiềm năng. Nhiệm vụ của nhân viên kinh doanh có thể khác nhau ở mỗi tổ chức. Tuy nhiên công việc của một nhân viên kinh doanh điển hình gồm các đầu việc sau đây.

Khai thác nguồn khách hàng mới

NVKD có trách nhiệm dựa vào các báo cáo thị trường (thường do các market researcher làm) để tiếp cận những nhóm khách hàng mới. Với công ty có quy mô nhỏ, việc nghiên cứu thị trường có thể do chính NVKD đảm nhận. Nguồn khách mới, tiềm năng phụ thuộc phần lớn vào sự quen biết và cách bạn tạo dựng các mối quan hệ mới. Những dữ liệu khách hàng có sẵn từ trước thường không hiệu quả do không phải bạn trực tiếp thu thập. Vai trò này rất quan trọng bởi sẽ giúp tổ chức có thêm cơ sở để phát triển và hoàn thiện sản phẩm. Nếu làm tốt, đương nhiên nhân viên kinh doanh sẽ giúp tăng doanh thu trực tiếp cho công ty.

Chăm sóc khách hàng cũ

Liên lạc lại với khách hàng cũ cũng là một cách để làm vững chắc lòng tin của khách hàng với sản phẩm dịch vụ. Việc bán hàng không chỉ kết thúc khi bán xong sản phẩm. Quy trình đó còn bao gồm cả việc chăm sóc hỗ trợ khách sau khi mua hàng và sử dụng sản phẩm. NVKD sẽ phải liên lạc định kỳ với khách hàng để nắm được các phản hồi về sản phẩm dịch vụ. Từ đó có cơ sở làm các báo cáo liên quan cũng như đóng góp ý kiến hoàn thiện sản phẩm dịch vụ cho công ty.

Giải quyết thắc mắc và khiếu nại

Là người bán sản phẩm cho khách hàng nên bạn cần phải có trách nhiệm với từng đơn hàng bán ra. Nếu khách hàng có bất cứ thắc mắc hay khiếu nại nào, người làm kinh doanh cần phải giải quyết nhanh chóng và phù hợp nhất. Thông thường sẽ có bộ phận chăm sóc khách hàng đảm nhiệm phần này. Nhưng nhân viên kinh doanh mới là người tiếp xúc từ đầu và trực tiếp với người mua. Vì thế hẳn sẽ hiểu rõ hơn về tình trạng lúc bấy giờ.



Nhân viên kinh doanh là một trong những người đóng góp trực tiếp vào doanh thu **Lập kế hoạch và báo cáo kết quả kinh doanh**

Đây là một tác vụ bắt buộc đối với bất cứ công việc nào không riêng nhân viên kinh doanh. Bạn phải có kỹ năng lập kế hoạch và báo cáo các kết quả làm việc của mình. Đây là cơ sở để cấp trên và chính bạn có thể cụ thể hoá mức độ hiệu quả của công việc. Như vậy mới có thể đưa ra điều chỉnh kịp thời. Các kế hoạch và báo cáo cũng là cách để quản lý hiệu quả công việc. Giữ mọi thứ nằm trong tầm kiểm soát thay vì hoạt động mà không có định hướng gì.

Thực hiện các công việc khác từ cấp trên

Vì là “cầu nối” giữa khách hàng và doanh nghiệp nên bạn phải có sự phối hợp chặt chẽ với cả hai phía. Không chỉ thu hút và chăm sóc khách hàng, nhân viên kinh doanh cũng cần liên kết với các phòng ban khác. Hoàn thành các nhiệm vụ từ cấp trên. Ví dụ như lên dự thảo hợp đồng, thực hiện các thủ tục giao hàng, xuất hoá đơn, kiểm tra chất lượng sản phẩm trước khi tiếp thị cho khách hàng...

>>> Xem thêm: 9+ tiêu chí đánh giá nhân viên kinh doanh đang được các doanh nghiệp áp dụng

Bộ câu hỏi phỏng vấn nhân viên kinh doanh 2021

Nhiều người nghĩ rằng, phỏng vấn nhân viên kinh doanh hay bất kì ngành nghề nào cũng không cần chuẩn bị quá kỹ. Quan trọng là tùy cơ ứng biến miễn là được nhận vào làm. Tuy nhiên không phải như vậy. Bất cứ sự chuẩn bị nào cũng không hề thừa bởi hiện nay việc tuyển

dụng đã khắt khe hơn rất nhiều. Không chỉ bởi tiêu chuẩn chọn nhân viên đã cao hơn mà năng lực của các ứng viên cũng đã tốt hơn những năm trước rất nhiều dẫn đến sự cạnh tranh gắt gao. Bên cạnh những câu hỏi phỏng vấn thường gặp khi đi xin việc, bạn cũng nên lưu ý một vài câu hỏi phỏng vấn nhân viên kinh doanh sau đây.



Nên có sự chuẩn bị kỹ lưỡng vì đây là vị trí rất cạnh tranh **Câu hỏi phỏng vấn nhân viên kinh doanh**

- Mục tiêu lâu dài trong công việc của bạn là gì?
- Bạn có biết nhân viên kinh doanh phải làm những công việc gì không?
- Theo bạn, nhân viên kinh doanh cần phải có những kỹ năng gì?
- Yếu tố nào là quyết định để đánh giá một nhân viên kinh doanh tốt?
- Bạn đã có kinh nghiệm làm nhân viên kinh doanh hay công việc có liên quan chưa? Nếu có thì là gì?
- Theo bạn, khách hàng của công ty chúng tôi gồm những đối tượng nào? Cách tiếp cận từng đối tượng mà bạn kể sẽ như nào?
- Bạn thích tiếp cận những khách hàng như thế nào? Vì sao
- Theo bạn yếu tố nào quyết định đến việc khách hàng chọn mua một sản phẩm?
- Hãy giới thiệu một sản phẩm cho sẵn đến khách hàng và thuyết phục họ mua hàng (câu hỏi tình huống)
- Nếu gặp phải khách hàng khó tính, bạn sẽ xử lý ra sao?

- Bạn nghĩ rằng công ty có thể cải tiến gì để việc bán hàng trở nên dễ dàng?

>>> Có thể bạn quan tâm: Nhân viên kinh doanh là gì? Có nên ứng tuyển nhân viên kinh doanh?

Tìm việc làm nhân viên kinh doanh ở đâu?

Bên cạnh chuẩn bị trước câu hỏi tuyển dụng nhân viên kinh doanh, bạn cần chuẩn bị hồ sơ xin việc kỹ lưỡng. Một website uy tín vừa cung cấp CV xin việc chuẩn xác, vừa cung cấp việc làm nhân viên kinh doanh cập nhật nhất chính là TopCV.



Hy vọng với những thông tin Blog TopCV chia sẻ về nhiệm vụ của nhân viên kinh doanh, bạn đã có cái nhìn rõ hơn về công việc này. Chúc bạn đạt được nhiều thành công trong công việc! Bạn có thể tìm việc nhân viên kinh doanh tại TopCV. Đây là trang tuyển dụng hàng đầu hiện nay với hàng loạt cơ hội việc làm hấp dẫn đến từ những công ty uy tín

Có thể bạn quan tâm

Lượt xem:

2

XEM THÊM CÁC THÔNG TIN KHÁC TẠI: <https://pubgonpc.com/>

Bài viết [Nhiệm vụ của nhân viên kinh doanh là gì? Tìm việc làm lương cao ở đâu?](#) đã xuất hiện

đầu tiên vào ngày [PUBGONPC.COM](https://pubgonpc.com).

via PUBGONPC.COM

<https://pubgonpc.com/nhiem-vu-cua-nhan-vien-kinh-doanh-la-gi-tim-viec-lam-luong-cao-o-dau/>