

**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

**【Về công ty】**

|  |  |
| --- | --- |
| Tên Công TY | **CÔNG TY TNHH HẢI LI**  Nhà phân phối độc quyền Máy Điều hòa không khí Mitsubishi Heavy Industries, Máy lọc nước Mitsubishi Chemical Cleansui, nhà phân phối chính thức Tanita tại Việt Nam |
| Địa chỉ | * （Trụ sở chính）Số 12, Đường Hoàng Trọng Mậu, KDC Him Lam, Phường Tân Hưng, Quận 7, Tp. Hồ Chí Minh * （Văn phòng Hà Nội ）Số 57A Phố Vệ Hồ, Phường Xuân La, Quận Tây Hồ, TP. Hà Nội |
| Website | [www.haili.vn](http://www.haili.vn) |
| Nhân viên | 203 nhân viên （HCM 123、HN 80), gồm 2 người Nhật |
| Thời gian làm việc | * 8：00 ～ 17：00 (Thứ 2-Thứ 6) * 8：00～12：00　(Thứ 7) Thời gian làm việc có thể linh hoạt |
| Chi tiết | * Công ty Hải Li được thành lập vào năm 2007. Chúng tôi trở thành nhà phân phối độc quyền Máy điều hòa không khí (MHI), máy điều hòa phòng (RAC) tại Việt Nam (<http://www.mitsuheavy.vn>). Doanh số bán hàng đạt số lượng 700,000 bộ điều hòa từ khi thành lập. Đến nay chúng tôi đã có mạng lưới đại lý và dịch vụ rộng khắp Việt Nam * Năm 2017 Công ty Hải li hợp tác và trở thành nhà phân phối độc quyền máy lọc nước Mitsubishi Cleansui ở Việt Nam ([http://www.mitsubishicleansui.com.vn).](http://www.mitsubishicleansui.com.vn/) Năm 2018, Hợp tác với công ty Tanita, phân phối độc quyền dòng sản phẩm cân sức khỏe Tanita Made in Japan (<http://www.tanitavietnam.com>) * Năm 2019 chúng tôi thống nhất hai đơn vị kinh doanh riêng biệt: bộ phận kinh doanh điều hòa không khí MHI và bộ phận kinh doanh các sản phẩm chăm sóc sức khỏe * Năm 2018, doanh số Hải Li đạt khoảng 35 triệu USD * Mục tiêu của Hải Li đến năm 2025: mảng kinh doanh điều hòa không khí MHI đạt 50 triệu USD/mảng kinh doanh các sản phẩm chăm sóc sức khỏe đạt 50 triệu USD |

**【Về công việc】**

|  |  |
| --- | --- |
| Tên | Nhân viên Kinh doanh – Kênh Đại lý |
| Báo cáo cho | Trưởng phòng kinh doanh |
| Mô tả công việc | * Quản lý các tỉnh: Nghệ An, Hà Tĩnh, Thanh Hóa, Quảng Bình… * Mở rộng khách hàng mới, duy trì và chăm sóc các khách hàng hiện tại theo sự phân công của trưởng phòng. * Tiếp cận tìm kiếm khách hàng tiềm năng, thiết lập quan hệ và mở rộng sản phẩm lọc nước ( kênh bếp, thiết bị vệ sinh, gia dụng…) * Hỗ trợ trưởng phòng kinh doanh quản lý ngân sách và Profit/Loss cho toàn bộ kênh đại lý * Thực hiện tối đa hoạt động bán hàng qua kênh đại lý trực tiếp giao dịch với công ty và thu nợ theo quy định của công ty * Cố gắng đạt được mục tiêu KPI tháng, quý và năm mà công ty yêu cầu * Cải thiện kiến thức về sản phẩm hàng ngày để tư vấn được sản phẩm cao cấp * Phối hợp tốt với các bộ phận khác trong các vấn đề liên quan * Nộp báo cáo hàng tuần và theo tháng (Đánh giá và kế hoạch) yêu cầu của ban lãnh đạo * Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Giám đốc kinh doanh và BOM. |
| Yêu cầu/ Ưu tiên | [Yêu cầu]   * Trình độ Đại học. Tuổi 25-35 * Có kinh nghiệm sales phân phối 2-3 năm * Kỹ năng giao tiếp và thuyết trình tốt * Nhanh nhẹn, nhiệt tình và chịu được áp lực công việc * Có tính hợp tác   [Ưu tiên]   * Ưu tiên có kinh nghiệm làm việc trong mảng lọc nước. |
| Lương | Lương thưởng sẽ được trao đổi trong quá trình phỏng vấn. |