

**JOB DESCRIPTION**

**【About Company】**

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

**【About Position】**

|  |  |
| --- | --- |
| Vị trí | **Nhân viên tư vấn bán hàng (B2C Sales Consultant)** |
| Báo cáo | Báo cáo trực tiếp cho B2C Sale Leader |
| Mô tả công việc | * Thực hiện các công việc tư vấn/bán hàng – sản phẩm thiết bị lọc nước Mitsubishi Chemical Cleansui đến người tiêu dùng thông qua kênh digital hoặc gặp trực tiếp KH. * Trả lời, tư vấn những thắc mắc của Khách hàng: online, hotline, website của công ty hoặc KH đến trực tiếp showroom * Tư vấn sản phẩm phù hợp với nhu cầu KH và hỗ trợ điểm bán khi cần thiết * Kết hợp với các bộ phận nội bộ công ty trong việc thu hồi công nợ, giao hàng, lắp đặt * Cập nhật thông tin End-User lên hệ thống CRM theo đúng quy định của công ty * Kết hợp cùng Marketing thực hiện các chương trình Activation cho kênh bán lẻ. * Tham gia tư vấn cho KH trong các chương trình/sự kiện của công ty tổ chức * Chịu trách nhiệm báo cáo tình hình bán hàng tại Showroom và bàn giao chi tiết cho ca làm việc tiếp theo * Làm các báo cáo định kỳ hoặc theo yêu cầu của Quản lý trực tiếp * Thời gian làm việc linh động theo ca được phân công bởi quản lý (từ 40 đến 44 tiếng/tuần) * Và các công việc khác được Quản lý trực tiếp giao |
| Yêu cầu | * Tốt nghiệp cao đẳng trở lên… * Tối thiểu 1 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực tư vấn bán hàng, tìm kiếm khách hàng,… * Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm làm việc trong các mảng spa, chăm sóc sắc đẹp, tư vấn viên… * Chịu được áp lực công việc, tuân thủ kỷ luật * Sử dụng thành thạo MS Office * Khả năng làm việc độc lập, và làm việc nhóm, kĩ năng quản lý thời gian và giải quyết vấn đề |
| Mức lương | Mức lương sẽ được quyết định trong cuộc phỏng vấn |