

**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

**【Về công ty】**

|  |  |
| --- | --- |
| Tên Công ty | **CÔNG TY TNHH HẢI LI**Là nhà phân phối độc quyền của sản phẩm điều hòa Mitsubishi Heavy Industries và máy lọc nước Mitsubishi Chemical Cleansui tại Việt Nam |
| Địa chỉ | * (HCM) Số 12, đường D1, Khu dân cư Him Lam, phường Tân Hưng, Quận 7, TP HCM
* (HN) B15 Pandora, 53 Triều Khúc, Quận Thanh Xuân, TP Hà Nội
 |
| Quy mô | 150 nhân viên (HCM 90、HN 60) |
| Thời gian làm việc | * 8：00 ～ 17：00 (thứ 2 - 6)
* 8：00～12：00　(thứ 7)
 |
| Chi tiết | * Công ty Hải Li thành lập năm 2007, là nhà phân phối độc quyền sản phẩm máy điều hòa không khí Mitsubishi Heavy ( MHI ) ([www.haili.vn](http://www.haili.vn) ) với mạng lưới đại lý và dịch vụ rộng khắp trên toàn Việt Nam.
* Năm 2017, Hải Li ký kết hợp đồng phân phối độc quyền sản phẩm máy lọc nước Mitsubishi Chemical Cleansui tại Việt Nam ( [www.mitsubishicleansui.vn](http://www.mitsubishicleansui.vn) ). Năm 2018, chúng tôi tiếp tục trở thành nhà phân phối của sản phẩm cân sức khỏe Nhật Bản Tanita (facebook: tanitavietnam)
* Năm 2019, chúng tôi thành lập 2 đơn vị kinh doanh riêng biệt: mảng điều hòa không khí MHI và mảng Sản phẩm chăm sóc sức khỏe (Cleansui / Tanita)
* Năm 2018, doanh thu bán hàng của công ty là 35 triệu USD.
* **Mục tiêu vào năm 2025 Hải Li sẽ đạo doanh thu 50 triệu USD mảng MHI và 50 triệu USD mảng HC**

**Website:** [**www.haili.jp**](http://www.haili.jp) |

**【Vị trí tuyển dụng】**

|  |  |
| --- | --- |
| Vị trí | **Nhân viên Kinh doanh kênh Đại lý** |
| Báo cáo | Báo cáo trực tiếp cho Quản lý Kinh doanh B2B |
| Mô tả công việc | * Tìm kiếm và xây dựng mạng lưới đại lý tại khu vực được giao đối với sản phẩm máy lọc nước Mitsubishi Cleansui và cân sức khỏe Tanita
* Báo giá, đàm phán giá cả cũng như các điều kiện thanh toán đến khách hàng đại lý
* Quản lý hệ thống khách hàng đại lý, theo dõi chính sách giá và thúc đẩy doanh số đại lý
* Hoàn thành chỉ tiêu bán hàng được giao
* Theo sát sự tiến triển về kinh doanh và xây dựng chiến lược phát triển cho từng Đại lý
* Duy trì, đẩy mạnh mối quan hệ kinh doanh với khách hàng hiện tại đồng thời phát triển các khách hàng mới
* Là đầu mối giải quyết các vấn đề liên quan tới sản phẩm và dịch vụ nếu có của KH khi giao dịch với công ty.
* Báo cáo bán hàng theo tuần/ tháng/quí
 |
| Yêu cầu công việc | * Tốt nghiệp Đại học/ Cao đẳng
* 2+ năm kinh nghiệm vị trí Nhân viên kinh doanh (ưu tiên kinh nghiệm mảng máy lọc nước/ đồ gia dụng)
* Có khả năng tự thúc đẩy, tự vạch định mục tiêu cụ thể và tập trung thực hiện mục tiêu
* Thành thạo các kĩ năng bán hàng, giao tiếp và đàm phán tới nhiều loại đối tượng
* Thành thạo các kĩ năng tổ chức công việc, quản lí thời gian
* Thành thạo kĩ năng quản trị mối quan hệ
 |
| Mức lương gộp | 12 – 15 triệu VND + thưởng doanh số nămMức lương sẽ được trao đổi cụ thể trong quá trình phỏng vấn |