

## I. Giới thiệu công ty

Là một thương hiệu đến từ Thailand, đến nay, Casper Việt Nam đang vươn mình trở thành một thương hiệu mạnh toàn cầu trong lĩnh vực điện tử, điện lạnh và gia dụng.

Sau gần 5 năm hiện diện tại thị trường Việt Nam, tháng 6 năm 2019 Casper đã vươn lên là hãng điều hòa lớn thứ 3 tại Việt Nam, chúng tôi sẽ viết tiếp câu chuyện thần kỳ của Tivi Casper, máy nước nóng Casper trong thời gian không xa. Đạt được bước tiến thần tốc như vậy, vì Casper là nơi hội tụ những con người nhiệt huyết, máu lửa, say mê công việc và cống hiến không chỉ vì bản thân mình. Mỗi thành viên Casper đều mong muốn góp sức mình làm nên những giá trị tốt, mang đến giải pháp tốt hơn cho người tiêu dùng ở bất cứ đâu có sự hiện diện của Casper.

Trở thành thành viên dưới mái nhà Casper, bạn không chỉ được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, thu nhập thoả đáng với các chính sách đãi ngộ tốt, các chương trình đào tạo hiệu quả, cơ hội thăng tiến nghề nghiệp mà bạn còn được sống trong một môi trường văn hóa đoàn kết tương trợ, luôn luôn cố gắng để tốt hơn của những đồng nghiệp thượng tôn sự tử tế.

Hiện tại, do nhu cầu mở rộng và phát triển, Công ty cần tuyển:

## II. Vị trí: Chuyên viên kinh doanh kênh GT (7 người)

- **Ngành hàng Điều hòa: 4 người**
- **Ngành hàng Tivi: 4 người**
- **Ngành hàng Tủ lạnh: 3 người**

## III. Vị trí: Chuyên viên kinh doanh kênh MT (2 người)

**Địa điểm làm việc:** Lầu 8, Tòa An Phú Plaza, 117 – 119 Lý Chính Thắng, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, HCM

- **ĐỐI TƯỢNG: Sinh viên năm cuối hoặc mới ra trường**
- **Hồ sơ và thông tin liên hệ**

Bảng CV cá nhân;

Sơ yếu lý lịch (có ảnh) có xác nhận của cơ quan không quá 6 tháng

Bảng điểm;

Giấy giới thiệu thực tập;

CMND/CCCD sao y;

Giấy khám sức khỏe không quá 6 tháng;

Chứng chỉ, giấy tờ liên quan (nếu có).

Note: có thể nộp hồ sơ bản photo, sao khi đạt sẽ bổ sung hồ sơ gốc

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Làm việc với nhà phân phối kênh truyền thống, đảm bảo doanh số Sell-in được giao.
- Mở rộng địa bàn, độ phủ của sản phẩm đến tuyến đại lý trong khu vực mình quản lý
- Phối hợp với nhà phân phối, phòng kinh doanh của nhà phân phối để đẩy mạnh sell-out. Có kế hoạch bán hàng để đảm bảo đạt chỉ tiêu doanh số đề ra