

Nhân viên Kinh doanh B2B (Sales Executive)

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Khai thác tìm kiếm khách hàng là các công ty vật liệu xây dựng, thiết bị xây dựng, các công ty dịch vụ xây dựng, nhà thầu thi công dự án để giới thiệu dịch vụ cung cấp thông tin dự án xây dựng; mở rộng thị trường; lên kế hoạch phương án kinh doanh.
- Chăm sóc, duy trì và phát triển những mối quan hệ kinh doanh hiện có và phát triển mới
- Tìm kiếm, giới thiệu, thương thảo và thuyết phục khách hàng sử dụng dịch vụ cung cấp dịch vụ thông tin dự án xây dựng
- Lập kế hoạch và triển khai kế hoạch kinh doanh theo tuần, tháng, quý và năm
- Đảm bảo hoàn thành doanh số, doanh thu mà Ban Lãnh đạo đã đề ra.
- Theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng
- Chi tiết công việc sẽ được trao đổi cụ thể khi phỏng vấn.

YÊU CẦU CÔNG VIỆC

Quyền lợi:

- Lương và hoa hồng cao không giới hạn.
- Các khoản thưởng hấp dẫn tùy thuộc vào hiệu quả công việc.
- Phụ cấp: xăng xe và điện thoại.
- Hưởng các chế độ phúc lợi như BHXH, BHYT, BHTN, bảo hiểm sức khỏe toàn diện, khám sức khỏe định kỳ hàng năm, du lịch nghỉ mát cùng Công ty.
- Được đào tạo bài bản trở thành Nhân viên kinh doanh chuyên nghiệp.
- Cơ hội thăng tiến nhanh, có lộ trình phát triển nghề nghiệp
- Môi trường làm việc thân thiện, hòa đồng

Yêu cầu bằng cấp, kỹ năng:

- Ứng viên vui lòng đề xuất nơi làm việc: Hồ Chí Minh hoặc Hà Nội
- Trình độ: Tốt nghiệp Cao Đẳng, Đại học ngành Kinh tế, Quản trị Kinh doanh, Thương mại, Ngoại ngữ.
- Giới tính: Nam / Nữ, ngoại hình ưa nhìn.
- Độ tuổi: 22 – 35.
- Khuyến khích ứng viên có từ 1 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh và ứng viên vừa tốt nghiệp mong muốn làm việc trong môi trường kinh doanh
- Ứng viên có nhiều năm kinh nghiệm kinh doanh sẽ có lợi thế
- Có tố chất bán hàng & ham thích kinh doanh
- Kỹ năng giao tiếp và đàm phán
- Khả năng thuyết phục
- Có tinh thần phấn đấu hoàn thành công việc được giao phó
- Có khả năng tiếp nhận và xử lý thông tin nhanh.
- Tiếng Anh giao tiếp.