

 <p><b>CoPLUS</b> Experience Expertise Excellence</p> <p><b>Phòng: Sales</b></p>	<h1>ĐĂNG TUYỂN DỤNG</h1>	BMHC-04-00
		Ngày BH :
		Lần BH : 01

## THÔNG TIN CÔNG TY

Trụ sở chính: Lô B16, Khu đô thị mới An Cựu, Phường An Đông, Thành phố Huế, Thừa Thiên Huế

Văn phòng chi nhánh: Tầng 2, 16-18 An Nhơn 3, Phường An Hải Bắc, Quận Sơn Trà, Thành phố Đà Nẵng

Điện thoại : 0234.3888.909

Website : [www.coplus.com.vn](http://www.coplus.com.vn) Email: [hr@coplus.com.vn](mailto:hr@coplus.com.vn)

Công ty cổ phần tư vấn và đầu tư Cộng Hưởng (CoPLUS) cung cấp các dịch vụ tư vấn đầu tư, tư vấn quản lý, tư vấn dịch vụ doanh nghiệp và tuân thủ, không gian làm việc, cố vấn và ươm tạo doanh nghiệp cho khách hàng là doanh nghiệp trong và ngoài nước. Chúng tôi thành lập năm 2016, có trụ sở chính tại thành phố Huế và văn phòng chi nhánh tại thành phố Đà Nẵng.

Đội ngũ sáng lập và đội ngũ nhân sự trẻ trung, năng động, hoài bão, trăn trở và nỗ lực không ngừng cho sứ mệnh xây dựng một đơn vị tư vấn với châm ngôn: Experience – Expertise – Excellence. Chúng tôi phục vụ khách hàng doanh nghiệp Việt Nam cũng như doanh nghiệp nước ngoài đến từ nhiều quốc gia: Mỹ, Pháp, Na Uy, Phần Lan, Thái Lan, Đức, vv đang hoạt động kinh doanh trong nhiều lĩnh vực ngành nghề: công nghệ thông tin, đào tạo, tư vấn, chế biến thực phẩm, may mặc, vv tại thành phố Đà Nẵng và thành phố Huế.

## VỊ TRÍ:

Chức danh : Trưởng phòng

Bộ phận : Sales

Cấp trên : Giám đốc Điều hành

Nơi làm việc : Thành phố Huế, Thành phố Đà Nẵng

Số lượng : 01

Hình thức làm việc: Hợp đồng

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

Chúng tôi là một công ty đang phát triển:

- Là môi trường năng động, nơi màu sắc của từng cá nhân được tôn trọng, nơi đội ngũ gắn kết
- Là môi trường có nhiều không gian cho nhân sự thỏa sức “vẫy vùng” về chuyên môn
- Là môi trường cho nhân sự thỏa sức khám phá và phát triển bản thân

- Là môi trường cởi mở, khuyến khích, thúc đẩy sự thay đổi, cải tiến liên tục
- Là môi trường thách thức những giới hạn, những rào cản

Và trên hết, chúng tôi là tập thể khao khát cộng hưởng sức mạnh của kinh nghiệm, chuyên môn của đội ngũ thành dịch vụ xuất sắc đến khách hàng.

Chúng tôi tìm kiếm những cộng sự chia sẻ cùng triết lý và những khát khao này!

Vị trí Trưởng phòng Sales sẽ đảm nhận các công việc sau:

1. Thực hiện công việc bán hàng
  - Tìm kiếm khách hàng, tư vấn, phát triển báo giá, chốt sales đảm bảo chỉ tiêu doanh số hàng tháng/hàng quý
  - Chăm sóc khách hàng nhằm gia tăng và duy trì doanh thu
2. Nghiên cứu, cập nhật thông tin thị trường định hướng điều chỉnh, hoàn thiện, phát triển sản phẩm, chính sách giá
3. Nghiên cứu, phát triển thị trường tiềm năng, phát triển khách hàng
4. Quản lý Phòng Sales (1-2 nhân sự)
  - Xây dựng kế hoạch, chiến lược bán hàng đạt mục tiêu tăng trưởng và mục tiêu doanh số
  - Hỗ trợ, giám sát, thực thi kế hoạch kinh doanh và đánh giá hiệu quả công việc của nhân sự

#### **YÊU CẦU CÔNG VIỆC:**

- Bằng cấp: Tốt nghiệp chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Kinh tế, Thương mại
- Kinh nghiệm làm việc: 3-5 năm kinh nghiệm bán hàng trong lĩnh vực dịch vụ cho đối tượng khách hàng là doanh nghiệp
- Tiếng Anh thành thạo

#### **LƯƠNG & QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG:**

- Lương: 9.000.000 đồng – 10.000.000 đồng (net)
- Thưởng hoa hồng sales
- Chế độ ưu đãi khác:
  - Teambuidling hàng năm;
  - Chế độ 18 ngày phép/năm;
  - Chế độ thưởng các dịp lễ, tết theo quy định của Công ty
  - Xét tăng lương theo năng lực và hiệu quả công việc
- Thời gian làm việc: Từ thứ Hai đến thứ Sáu (Sáng: 7h30-11h30, chiều: 13h30 – 17h30)
- Đồng nghiệp trẻ trung, năng động, tập thể gắn kết
- Môi trường làm việc văn minh, công bằng, khuyến khích các ý tưởng cải tiến
- Các chế độ về bảo hiểm xã hội, bảo hiểm y tế, và các chế độ khác theo quy định của Pháp luật.

