**Bản mô tả công việc Account Manager chi tiết**

**1. Mô tả công việc**

+ Tìm kiếm được nhiều khách hàng mới, khách hàng có nhu cầu về sản phẩm/dịch vụ của Công ty, phát triển cơ hội kinh doanh mới đảm bảo chỉ tiêu và tăng doanh số.

+ Đưa ra dự báo những xu hướng của ngành để đưa ra chiến lược marketing cho khách hàng và nắm bắt tình hình hoạt động của khách hàng.

+ Giải quyết vấn đề xảy ra trong quá trình tìm kiếm và đàm phán ký hợp đồng với khách hàng.

+ Thiết lập và duy trì mối quan hệ bền vững và lâu dài với khách hàng.

+ Làm việc với các bộ phận plan, event, creative …. để thực hiện dự án.

+ Báo cáo tiến độ thực hiện công việc, các hoạt động mới cho các bên có liên quan.

+ Hỗ trợ khách hàng giải đáp, xử lý những vấn đề khó khăn trong quá trình thực hiện dự án đảm bảo công việc đạt được kết quả mong muốn.

**2. Yêu cầu**

+ Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh hoặc các chuyên ngành có liên quan khác.

+ Có kinh nghiệm làm việc tại vị trí tương đương.

+ Kỹ năng giao tiếp tốt, tự tin.

+ Kỹ năng đàm phám, thương lượng, thuyết phục.

+ Kỹ năng quản lý nhóm, giải quyết vấn đề.

+ Kỹ năng lập kế hoạch, phân tích

**3. Quyền lợi**

+ Được làm việc trong môi trường năng động, sáng tạo, cơ hội thăng tiến trong công việc

+ Được tham gia các chương trình đào tạo, huấn luyện của Công ty

+ Được tham gia chế độ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định của Nhà nước

+ Thu nhập cạnh tranh, tương xứng với kinh nghiệm và năng lực làm việc, phúc lợi tốt