**Bản mô tả công việc nhân viên kinh doanh thiết bị y tế**

**1. MÔ TẢ CÔNG VIỆC:**

• KINH DOANH THEO ĐỊA BÀN

+ Tìm hiểu các thông tin về thị trường, đối thủ, sản phẩm và khách hàng tại địa bàn được giao.

+ Tìm kiếm khách hàng mới, duy trì và phát triển quan hệ kinh doanh với các khách hàng hiện có tại địa bàn được giao.

+ Đàm phán thương thảo với khách hàng về thiết bị, giá cả và các điều khoản liên quan, lên dự thảo hợp đồng và lập thủ tục ký kết hợp đồng

+ Theo dõi việc thực hiện hợp đồng, kiểm soát công nợ.

+ Hoạch định hướng phát triển thị trường sản phẩm mình quản lý với mục tiêu đạt doanh số đề ra.

+ Chi tiết sẽ trao đổi trực tiếp trong quá trình phỏng vấn.

• KINH DOANH DỰ ÁN VÀ PHÂN PHỐI

+ Phát triển sản phẩm và mở rộng thị trường phân phối bán lẻ

+ Tiếp cận và chăm sóc khách hàng là các Trưởng phòng Vật tư, các Bác sỹ trưởng khoa sử dụng của các Bệnh viện, GĐ các Bệnh viện, chuyên viên Sở y tế phụ trách mảng thiết bị để thuyết trình, giới thiệu và phát triển sản phẩm.

+ Tiếp cận và chăm sóc khách hàng là các chuyên viên Phòng KHTC-Sở y tế và chuyên viên Phòng Ngân sách Sở Tài chính và các cán bộ liên quan khác để tìm hiểu nhu cầu và thu thập kế hoạch mua sắm về TBYT và báo cáo cho lãnh đạo Công ty nắm.

+Giới thiệu sản phẩm và chào hàng vào các bệnh viện tư nhân, các phòng khám tư nhân.

+ Giới thiệu sản phẩm, chào hàng và phát triển kênh phân phân phối thứ cấp cho các đại lý cấp 2 hoặc các tổng thầu.

+ Giới thiệu và phát triển sản phẩm qua kênh các thầy, các chuyên gia, các bác sỹ đầu ngành về TBYT.

+ Triển khai thực hiện các Dự án/gói thầu.

+ Cập nhật và báo cáo tình hình và tiến độ các Dự án/gói thầu mà lãnh đạo phân công mình phụ trách.

**2. YÊU CẦU**

– Trình độ từ Cao đẳng trở lên khối kinh tế, y dược, xét nghiệm, điện tử y sinh, công nghệ sinh học, …

– Tối thiểu 02 năm kinh nghiệm trở lên đối với ứng viên ở vị trí tương đương tại các Công ty kinh doanh trong lĩnh vực công nghệ y tế, dược phẩm bán hàng qua kênh ETC

– Có khả năng lên danh mục thầu và theo dõi thầu tại các bệnh viện

– Khả năng giao tiếp, đàm phán thuyết trình tốt

– Trung thực, năng động, cầu tiến, có trách nhiệm trong công việc – Có khả năng làm việc theo nhóm và làm việc độc lập tốt, có sức chịu đựng áp lực công việc cao về doanh số, thời gian

– Sẵn sàng đi công tác khi được yêu cầu.

**3. YÊU CẦU HỒ SƠ**

– Ngôn ngữ: Tiếng Anh/ Tiếng Việt.

– Hồ sơ gửi có kèm ảnh, nêu rõ quá trình học tập, làm việc của bản thân.

**4. QUYỀN LỢI**

– Lương cơ bản cạnh tranh, thỏa thuận theo năng lực, dao động từ 8 - 12 triệu; • Thưởng doanh số tháng, thưởng nóng khi có thành tích xuất sắc;

– Thưởng doanh số hàng quý/ năm hấp dẫn.

– Chế độ xem xét tăng lương định kỳ hàng năm.

– Được tham gia các khóa đào tạo chuyên môn và kỹ năng công việc.

– Đầy đủ quyền lợi của người lao động theo quy định của luật lao động hiện hành.

– Các Phúc Lợi Khác:

+ Chế độ công tác phí, hỗ trợ tiền điện thoại, xăng xe đi lại phục vụ công việc, hỗ trợ phí giữ xe hàng tháng

+ Chế độ nghỉ mát, du xuân …theo quy định công ty.

+ Tham gia các chương trình team teambuilding thú vị gắn kết các thành viên.