II/ Mục đích công việc

|  |
| --- |
| Xây dựng, quản lý và phát triển hoạt động bán hàng của công ty. |

III/ Nhiệm vụ cụ thể:

1.      Lập và tổ chức triển khai kế hoạch kinh doanh của Công ty

2.      Tổ chức thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và đưa ra đề xuất, kiến nghị

3.      Thực hiện chính sách kinh doanh của Công ty

4.      Phê duyệt và kiểm soát các hợp đồng bán hàng cấp Công ty theo quy định của Công ty

5.      Triển khai các hoạt động hỗ trợ khách hàng

6.      Chịu trách nhiệm trong hoạt động SXKD trước Ban Tổng Giám đốc và các cơ quan quản lý Nhà Nước khác

7.      Quản lý các hoạt động kinh doanh của Công ty đảm bảo tuân thủ đúng theo quy định của Công ty và Luật pháp Việt Nam

8.      Phê duyệt phương án kinh doanh của nhóm

9.      Xây dựng, phát triển và quản lý chuỗi công ty bán lẻ

10.  Đào tạo nhân viên đảm bảo cung cấp đủ nguồn nhân lực cho chuỗi công ty bán lẻ trong phạm vi phụ trách

11.  Xây dựng và phát triển dịch vụ khách hàng

12.  Xây dựng hình ảnh và tác phong chuyên nghiệp cho Công ty bán lẻ; Lên kế hoạch bán hàng định kỳ năm/quý/tháng chuỗi Công ty

13.  Đảm bảo sự phù hợp các hoạt động của Công ty với hệ thống chất lượng

14.  Tổ chức việc Xác định và triển khai các hành động KPPN

15.  Tổ chức xử lý khiếu nại khách hàng cấp Công ty

16.  Tổ chức tuyển dụng và đào tạo các vị trí, các cán bộ nhân viên của Công ty.

17.  Đánh giá nhân viên dưới quyền

18.  Thu thập, phê duyệt các chỉ tiêu chất lượng liên quan

19.  Báo cáo về hoạt động kinh doanh của Công ty cho Ban Tổng Giám đốc

IV/ Tiêu chuẩn:

| Phẩm chất cá nhân | Yêu cầu |
| --- | --- |
| Trình độ học vấn | Đại học |
| Trình độ chuyên môn | Bách khoa, kinh tế, ngoại thương, luật… |
| Trình độ ngoại ngữ | Sử dụng được tiếng Anh |
| Kinh nghiệm thực tế | Có kinh nghiệm làm việc 2 năm tại vị trí tương đương. Hiểu biết sản phẩm. Có kỹ năng quản lý |
| Yêu cầu khác | Nhiệt tình, chăm chỉ, cẩn thận, nhanh nhẹn |