

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

VỊ TRÍ: TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH

Với sứ mệnh "Kiến tạo cuộc sống thân thiện với môi trường", Artex Nam An đang từng bước công nghiệp hóa các sản phẩm làm từ nguyên liệu tự nhiên để các sản phẩm thân thiện với môi trường được phủ rộng khắp toàn cầu; để thực hiện được tham vọng đó, Artex đang cần tìm một "anh tài" với đầu óc chiến lược, am hiểu về thương mại quốc tế (B2B), ĐẶC BIỆT có khả năng xây dựng đội nhóm, gây dựng các mối quan hệ để cùng sát cánh hoàn thành các mục tiêu kinh doanh của công ty

I/ MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

1. Chủ trì việc hoạch định & quản trị chiến lược; kế hoạch SXKD:

- + Chủ trì thực hiện Nghiên cứu thị trường: đối thủ; vùng thị trường; khách hàng
- + Đề xuất chiến lược bán hàng; chiến lược phát triển khách hàng
- + Chủ trì lập kế hoạch; Điều hành & kiểm soát/đánh giá việc thực hiện mục tiêu chiến lược & Kế hoạch kinh doanh

2. Đảm bảo hoạt động chuyển đổi khách hàng & chuyển dịch nhóm khách hàng:

- + Phối hợp với marketing lên kế hoạch, chiến lược nuôi dưỡng KH,
- + Chủ trì giải quyết các vấn đề phát sinh liên quan đến tư vấn, đàm phán, chốt hợp đồng vs KH nhằm hỗ trợ Sale Executive
- + Chủ trì việc thực hiện chuyển dịch nhóm khách hàng sang nhóm khách hàng chiến lược

3. Tổ chức, bố trí & điều hành hoạt động phòng kinh doanh:

- + Tổ chức, cấu trúc phòng kinh doanh
- + Chủ trì hoạt động xây dựng & vận hành quy trình bán hàng và sau bán hàng & các quy trình phối hợp khác
- + Đào tạo, định hướng, tạo động lực, giao việc & đánh giá hiệu quả nhằm phát triển năng lực tập thể của phòng
- + Thiết lập hệ thống quản trị, hệ thống báo cáo theo dõi hiệu quả & khả năng hoàn thành mục tiêu được giao của phòng

II/ YÊU CẦU ĐỐI VỚI ỨNG VIÊN:

Vị trí này sẽ là “đầu tàu” điều phối đội ngũ kinh doanh, lên phương án chiến lược, xây dựng các kế hoạch hành động, hệ thống quản trị để đạt mục tiêu doanh số. Ứng tuyển nếu bạn:

1. Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Quản trị kinh doanh; Kinh tế đối ngoại, Thương mại quốc tế...
2. Có 2-3 kinh nghiệm ở vị trí Trưởng phòng kinh doanh hoặc Giám đốc kinh doanh, có thành tích và thường xuyên đạt/vượt doanh số...
3. Tiếng Anh: thành thạo 4 kỹ năng, tương đương IELTS 5.5 trở lên;
4. Thành thạo kỹ năng giao tiếp, đàm phán; xây dựng mối quan hệ
5. Thành thạo các kỹ năng quản trị: hoạch định chiến lược; lập kế hoạch & ra quyết định, quản trị tài chính và năng lực tạo ảnh hưởng ở mọi mức độ tổ chức; **Đặc biệt là kỹ năng xây dựng đội nhóm & tổ chức nhân sự;**
6. Nhạy bén với các cơ hội kinh doanh, có kiến thức chuyên sâu về lĩnh vực kinh doanh/thương mại quốc tế B2B; quy trình bán hàng; nghiệp vụ xuất nhập khẩu; hiểu biết về hệ thống quản trị khách hàng CRM là một lợi thế

III/ QUYỀN LỢI CỦA ỨNG VIÊN:

1. Lương thỏa thuận theo năng lực;
2. Được đóng BHXH & các chế độ theo luật Lao động kèm theo các chính sách phúc lợi khác: Thường Lễ, tết; Trợ cấp thăm hỏi; du lịch; team building; khám sức khỏe...;
3. Làm việc trong môi trường năng động; đề cao sự chủ động & sáng tạo; tinh thần đồng hành cùng phát triển;
4. Cơ hội đào tạo & định hướng phát triển dài hạn đồng hành cùng sự phát triển của công ty.

Vui lòng gửi CV về địa chỉ hòm thư: hr.ha@artexnaman.com;