



CÔNG TY TNHH NISSAN VINH

Số 186, đường Nguyễn Văn Cừ, TP. Vinh, T. Nghệ An

Điện thoại: (+84) 383 833 555; Fax: (+84) 383 833 557

Website: www.nissanvinh.com.vn

TP Vinh, ngày 01 tháng 04 năm 2024

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Công ty TNHH Nissan Vinh là Đại lý chính thức của Nissan Việt Nam tại Bắc Miền Trung, chuyên phân phối xe Nissan liên doanh và nhập khẩu nguyên chiếc của Nhật Bản, cung cấp dịch vụ và phụ tùng chính hãng Nissan. Để đáp ứng nhu cầu kinh doanh và dịch vụ của Đại lý chúng tôi có nhu cầu tuyển dụng các vị trí sau:

❖ **Số lượng:**

- Nhân viên Kinh doanh: 15 người

❖ **Yêu cầu:**

- Trình độ Trung cấp trở lên các ngành nghề
- Đam mê kinh doanh
- Có khả năng giao tiếp và đàm phán và thuyết phục tốt
- Linh hoạt, nhạy bén, trung thực
- Có tinh thần cầu tiến
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm tại vị trí tương đương, chưa có kinh nghiệm sẽ được đào tạo.

❖ **Chế độ:**

- Lương, thưởng theo vị trí, năng lực (thỏa thuận khi phỏng vấn)
- Môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, cơ hội thăng tiến cao
- Chế độ phúc lợi theo quy định
- Được tham gia các khoá đào tạo của công ty, tập đoàn và Nissan Việt Nam

❖ **Thông tin ứng tuyển:**

- Hồ sơ xin nộp trực tiếp về Phòng HCNS – Công ty TNHH Nissan Vinh, số 186 Nguyễn Văn Cừ, TP Vinh, Nghệ An
- Hoặc qua địa chỉ email: hoai.ht@nissanvinh.com.vn
- Hotline tuyển dụng: 093 231 8880 (Zalo)



PHÓ TỔNG GIÁM ĐỐC
Lưu Nam Khánh



CÔNG TY TNHH NISSAN VINH

Địa chỉ : 186, Nguyễn Văn Cừ, Tp Vinh, Nghệ An
Fanpage: <https://www.facebook.com/Nissanofficial.Vinh>
<https://www.tiktok.com/@nissanvinh.official>
<https://www.youtube.com/@nissanvinh5277>
Website: <https://nissan-vinh.vn>

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Người đảm nhiệm					
Chức danh, vị trí công việc	Tư Vấn Bán Hàng				
Phòng/ban:	Bán hàng				
Quản lý trực tiếp	Trưởng phòng bán hàng (TPBH)				
Quan hệ công việc	<table border="0"><tr><td style="text-align: center;">Bên trong</td><td style="text-align: center;">Bên Ngoài</td></tr><tr><td>1. Phòng HC-NS 2. Phòng TC-KT 3. Phòng Marketing 4. Phòng DV-PT</td><td>1. Các cơ quan chức năng liên quan: cục thuế, CSGT 2. Tương tác các Sales hãng xe khác. 3. Các Ngân hàng Thương mại.</td></tr></table>	Bên trong	Bên Ngoài	1. Phòng HC-NS 2. Phòng TC-KT 3. Phòng Marketing 4. Phòng DV-PT	1. Các cơ quan chức năng liên quan: cục thuế, CSGT 2. Tương tác các Sales hãng xe khác. 3. Các Ngân hàng Thương mại.
Bên trong	Bên Ngoài				
1. Phòng HC-NS 2. Phòng TC-KT 3. Phòng Marketing 4. Phòng DV-PT	1. Các cơ quan chức năng liên quan: cục thuế, CSGT 2. Tương tác các Sales hãng xe khác. 3. Các Ngân hàng Thương mại.				

I. CHỨC NĂNG VÀ NHIỆM VỤ

Stt	Chức năng	Nhiệm vụ	Kết quả cần đạt được
01	Bán hàng	<ul style="list-style-type: none">– Tìm kiếm khách hàng tiềm năng thông qua internet, mối quan hệ (KH cũ, đơn vị khác, gia đình, bạn bè...).– Thực hiện đạt chỉ tiêu doanh số được giao trong tháng/quý/năm.	<ul style="list-style-type: none">– Hoàn thành chỉ tiêu doanh số bán hàng do BLD đề ra.
02	Phát triển thị trường thương hiệu	<ul style="list-style-type: none">– Kết hợp với MKT làm các chương trình video như chạy thử xe, road show ...– Phát triển thương hiệu hãng, công ty trên các kênh online và offline	<ul style="list-style-type: none">– Tìm kiếm được các khách hàng tiềm năng trong thời gian ngắn nhất.
03	Chăm sóc khách hàng và đa dạng các mối quan hệ khách hàng	<ul style="list-style-type: none">– Hoàn thành tốt các khóa đào tạo do giảng viên đào tạo nội bộ hoặc BLD trực tiếp đào tạo.– Nâng cao kỹ năng giao tiếp, đàm phán. Trau dồi kiến thức về kinh tế, văn hóa, xã hội.– Phát triển nghề nghiệp.	<ul style="list-style-type: none">– Nâng cao chuyên môn, nghiệp vụ.– Trở thành TVBH chuyên nghiệp.

II. GIỚI HẠN QUYỀN HẠN

Stt	Nội dung (Quyền hạn là quyền mà vị trí này được phép thực hiện để giải quyết công việc)
01	Tiếp khách, giới thiệu xe của Đại lý, làm thủ tục cho KH lái thử....
02	Trực tiếp thương thảo các điều khoản, giá cả, sản phẩm dịch vụ; hợp đồng mua bán xe theo phương án đã được TPBH duyệt.
03	Tư vấn bán các sản phẩm, dịch vụ của công ty cung cấp.

04	Được tiếp cận các tài liệu, hồ sơ liên quan đến hoạt động kinh doanh phục vụ trong phạm vi công việc.
05	Các quyền hạn khác được quy định trong quy chế hoạt động của Công ty.

III. MÔ TẢ CÁC CÔNG VIỆC THỰC HIỆN

Stt	Nội dung công việc	Thời gian thực hiện
1	Nhận chỉ tiêu bán hàng, trực showroom của TPBH, TNBH để triển khai ấn định thời gian làm việc.	Theo quy định
2	Thu thập và tổng hợp thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh, các sản phẩm theo phân khúc thị trường, nhóm khách hàng	Hằng ngày
3	Lập kế hoạch tìm kiếm khách hàng, doanh thu theo tháng	Theo tuần/tháng
4	Tiếp nhận thông tin của khách hàng. Liên hệ, tư vấn về chất lượng, giá cả sản phẩm	Hằng ngày
5	Lập danh sách các khách hàng tiềm năng chăm sóc khách hàng	Hằng ngày
6	Phối hợp và thực hiện hợp đồng, đàm phán, xúc tiến ký kết hợp đồng.	Khi có phát sinh
7	Làm đầu mối tiếp nhận thông tin từ khách hàng và phối hợp giao xe cho khách hàng.	Khi có phát sinh
8	Phối hợp với nhân viên kế toán trong việc hoàn thiện hồ sơ xe thanh toán và đơn đốc thu hồi công nợ đến hạn, quá hạn.	Khi có phát sinh
9	Lập hồ sơ quản lý khách hàng.	Hằng ngày
10	Lên lịch và thực hiện chăm sóc khách hàng	Hằng ngày
11	Định kỳ báo cáo quản lý trực tiếp và lãnh đạo về kết quả bán hàng. Thực hiện chế độ lập kế hoạch và báo cáo công việc định kỳ với quản lý trực tiếp.	Hằng ngày
12	Gọi điện chăm sóc khách hàng sau bán hàng	Trong 03 ngày sau khi giao xe.
13	Phát triển quản lý trang Web cá nhân (nếu có).	Thường xuyên
14	Gọi điện đến khách hàng cũ	1 tháng / 1 lần
15	Tìm hiểu sản phẩm, thị trường sản phẩm qua các đơn vị khác	Thường xuyên
16	Tham mưu cho TPBH, TNBH về tình hình thị trường & đối thủ cạnh tranh nhằm đưa ra phương án kinh doanh đạt hiệu quả tốt nhất.	

IV. CÁC TIÊU CHUẨN VÀ YÊU CẦU

Stt	Tiêu chuẩn	Yêu cầu
01	Bằng cấp, chứng chỉ	Tốt nghiệp trung cấp trở lên các chuyên ngành Kinh doanh, Tài chính, Marketing, Kỹ thuật ô tô, ...
02	Kiến thức cần thiết	Hiểu biết về ngành công nghiệp xe ô tô Yêu thích lĩnh vực kinh doanh ô tô.
04	Kỹ năng	Kỹ năng giao tiếp, ứng xử tốt, Năng động, có tố chất kinh doanh, Tác phong chuẩn mực đúng quy định
05	Kinh nghiệm	Ưu tiên có kinh nghiệm làm tư vấn bán hàng ô tô
06	Giới tính/ Độ tuổi	Nam, Nữ giới/ Độ tuổi từ 21 - 30

07	Sức khỏe/ Ngoại hình	Sức khỏe tốt/ Ngoại hình: Ưu nhìn
08	Yêu cầu khác	Đam mê nghề nghiệp, có kỷ luật cao, hòa đồng thân thiện với mọi người

V. THÔNG TIN BỔ SUNG

Thực hiện các nhiệm vụ do Tổng Giám đốc, Trưởng bộ phận giao cho. Trong phạm vi công việc thuộc lĩnh vực Công ty hoạt động, được pháp luật cho phép.