

Phạm vi áp dụng	Nhà máy Meat Hà Nam và các Công ty thành viên thuộc MML
Chức danh	Giám sát bán hàng
Cấp bậc	Giám sát
Chịu sự giám sát và báo cáo cho	Giám Đốc kinh doanh
Người thay thế khi vắng	Giám đốc kinh doanh/Giám sát khác
Ủy quyền	Không
Năng lực ban đầu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Trình độ: <ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp Cao đẳng/đại học trở lên các ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh, trồng trọt, Bảo vệ thực vật, Nông học... 2. Năng lực: <ul style="list-style-type: none"> - Có tố chất lãnh đạo. - Có kỹ năng giao tiếp, bán hàng. - Có kỹ năng tuyển dụng, huấn luyện, đào tạo. - Có khả năng lập kế hoạch, tổ chức công việc - Hiểu biết về ngành phân bón và thị trường phân bón. - Giao tiếp tốt, có năng lực đàm phán, giải quyết vấn đề. - Chủ động, tích cực, tư duy logic, có tinh thần trách nhiệm, chịu được áp lực công việc, định hướng khách hàng, trung thực. - Biết sử dụng máy tính và thành thạo tin học văn phòng. 3. Kinh nghiệm: <ul style="list-style-type: none"> Ưu tiên có kinh nghiệm kinh doanh trong ngành phân bón, làm ở vị trí giám sát hoặc tương đương ít nhất 2 - 3 năm. 4. Yêu cầu khác: <ul style="list-style-type: none"> - Chấp nhận điều động công việc khi có yêu cầu của Công Ty. - Có thể đi tỉnh dài ngày. - Có niềm đam mê kinh doanh, nhiệt tình, trung thực và chịu khó
Năng lực làm việc thực tế	<ul style="list-style-type: none"> - Lập kế hoạch. - Tổ chức hoạt động phát triển hệ kinh doanh, cửa hàng, đại lý. - Xây dựng chỉ tiêu mở mới hệ kinh doanh, cửa hàng, đại lý. - Xử lý các vấn đề phát sinh. - Quản lý đội ngũ. - Phân tích, đánh giá các khu vực tiềm năng.
Trách nhiệm	<ul style="list-style-type: none"> - Tuân thủ theo sự điều động, phân công của Quản lý khu vực/Giám đốc kinh doanh và Công ty. - Chấp hành các quy định của Công ty. - Quản lý các hoạt động nhân sự của bộ phận. - Tuyển dụng, hướng dẫn và đào tạo nhân sự cấp dưới. - Chủ động đề xuất các giải pháp để phát triển hệ thống, đạt được các mục tiêu kinh doanh. - Chịu trách nhiệm về chỉ tiêu doanh thu của nhóm cửa hàng/đại lý thuộc khu vực quản lý.



MÔ TẢ CÔNG VIỆC GIÁM SÁT BÁN HÀNG



Mã số: MML-Sale-MTCV-15

Lần ban hành: 01

Ngày hiệu lực: 15/11/2021

Trang: 2/2

	<ul style="list-style-type: none">- Phải xin ý kiến cấp trên trực tiếp trước khi thực hiện những công việc phát sinh không thuộc phạm vi bản MTCV và/ hoặc không được phân công.
Quyền hạn	<ul style="list-style-type: none">- Tổ chức các hoạt động phát triển kinh doanh.- Đánh giá, đào tạo đội ngũ.- Đề xuất các phương án phát triển kinh doanh.
Mô tả công việc	<ol style="list-style-type: none">1. Xác định/lựa chọn kênh phân phối, vùng thị trường, phân loại khách hàng trong từng giai đoạn cụ thể.2. Tìm kiếm, thẩm định, lựa chọn, đàm phán xây dựng đại lý phân phối.3. Thiết lập các mục tiêu kinh doanh hàng vụ, tháng (doanh thu, sản lượng, độ phủ thị trường, ...) cho khu vực phụ trách.4. Tổ chức thu thập, phân tích thông tin thị trường, thông tin phản hồi từ khách hàng.5. Xây dựng nhu cầu tiêu thụ sản phẩm tuần/tháng/vụ.6. Xây dựng và phát triển mối quan hệ tốt với khách hàng.7. Thực hiện các công việc khác phù hợp với công việc của Bộ phận và vị trí công việc của mình theo sự phân công của cấp trên trực tiếp.8. Kịp thời chỉ đạo, giám sát công việc của Nhân viên nhằm bảo đảm Nhân viên làm việc đúng quy trình/ quy định/ hướng dẫn công việc, mang lại hiệu quả và an toàn lao động.

Soạn thảo	Xem xét	Phê duyệt
 Tên: Lê Xuân Cường Chức danh: Giám đốc kinh doanh	 Tên: Lê Xuân Cường Chức danh: Giám đốc kinh doanh	Tên: Nguyễn Quốc Trung Chức danh: Chủ tịch Công ty
Nhân viên xác nhận và ký tên		Cấp quản lý trực tiếp ký tên
Tôi xác nhận đã đọc, hiểu và cam kết tuân thủ Nội quy Lao động, các quy trình/ quy chế/ hướng dẫn công việc... của Công ty và đồng ý với nội dung của Bản mô tả công việc này.		
Họ và tên:		Họ tên:
Ngày:		Ngày:
		Chức danh: