

Thông Tin Chung
General Information

Mô tả công việc
Job Description

Section : 09F-02/03
Revision : 01
Date : 28/08/2018

CHỨC DANH <i>JOB TITLE</i>	Nhân viên kinh doanh Sales representative
PHÒNG BAN <i>DEPARTMENT</i>	Kinh doanh Sales
ĐỊA ĐIỂM <i>LOCATION</i>	Việt Nam Vietnam
BÁO CÁO CHO <i>REPORTS TO</i>	Giám sát kinh doanh Sales Supervisor
CẤP BẬC <i>JOB LEVEL</i>	2 – Nhân viên 2 – Staff
MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC <i>JOB PURPOSE</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Giữ vai trò quan trọng trong mối quan hệ giữa các khách hàng, nhà phân phối, các đại lý, nông dân...nhằm gia tăng nhận diện và sử dụng sản phẩm công ty trong những khu vực địa lý được chỉ định theo chiến lược <i>Act as the key link between clients, distributors, agencies, farmers, etc. to strategically increase the awareness and use of the company's products within assigned geographical area;</i> • Chịu trách nhiệm cho tất cả các hoạt động kinh doanh trong ngành hàng và khu vực nhằm đạt được chỉ tiêu khối lượng bán hàng hàng năm. <i>Responsible for all sales activities in assigned accounts or regions to obtain the budgeted sales volume yearly;</i> • Quản lý chất lượng và sự thống nhất của sản phẩm và dịch vụ bán ra <i>Manage quality and consistency of products and service delivery.</i>

Trách Nhiệm Accountabilities

	HOẠT ĐỘNG CHÍNH KEY ACTIVITY	KẾT QUẢ RESULT
TRÁCH NHIỆM 1 ACCOUNTABILITY 1	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tiếp thị và bán sản phẩm, dịch vụ của công ty và mở rộng kinh doanh ra các vùng miền được giao. <i>Present and sell the company's products and service, and expand its business at assigned territory.</i> ▪ Chuẩn bị kế hoạch hành động và lên lịch trình nhằm nhận dạng những mục tiêu cụ thể và dự kiến số lượng các địa chỉ liên lạc với khách hàng (<i>nhà phân phối, đại lý, nông dân...</i>) sẽ làm. <i>Prepare action plans and schedules to identify specific targets and to project the number of contacts with clients (distributors, agencies, farmers, etc.) to be made;</i> ▪ Xác định khách hàng tiềm năng và đạt chỉ tiêu kinh doanh, doanh số bán và số lượng khách hàng như được phân bổ; <i>Identify sales prospects and achieve the sales targets, sales volumes and number of accounts as assigned;</i> ▪ Chuẩn bị tài liệu, hồ sơ công ty nhằm thu hút khách hàng, theo dõi kết quả và báo cáo hỗ trợ cho Giám đốc vùng hoặc Giám sát bán hàng nếu có. <i>Prepare documents, company profile for attracting customer, follow up the results and notify to ASM/ Sales Supervisor for further support if any;</i> ▪ Phát triển và duy trì vật liệu kinh doanh và những hiểu biết về sản phẩm hiện tại ở khách hàng; <i>Develop and maintain sales materials and current product knowledge to clients;</i> ▪ Thiết lập và gìn giữ mối quan hệ với nhà phân phối, đại lý, người nông dân hiện hữu và cả khách hàng tiềm năng nhằm hỗ trợ chi mục đích thắng lợi; <i>Establish and maintain current and potential relationships with distributors, agencies, farmers, etc. to support for tender winning;</i> ▪ Quản lý các dịch vụ khách hàng thông qua kiểm tra và theo dõi sát sao; <i>Manage account services through quality checks and another follow-up;</i> ▪ Chuẩn bị những báo cáo khác nhau về tình hình hoạt động kinh doanh, thanh lý, theo sát và tuân thủ các mục tiêu <i>Prepare a variety of status reports, including sales activity, closings, follow-up, and adherence to goals;</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Thành công trong việc phát triển kinh doanh <i>Success for sales development</i>

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Truyền tải những thông tin về sản phẩm mới, những cơ hội dịch vụ, sự phát triển đặc biệt, những thông tin và những phản hồi thu được thông qua việc đi thị trường cho Giám sát bán hàng để họ thực hiện những hành động thích hợp. <i>Communicate new product and service opportunities, special developments, information, or feedback gathered through field activity to Sales Supervisor for proper actions;</i> ▪ Phát triển và thực hiện những hoạt động bán hàng đặc biệt nhằm giảm hàng tồn kho theo chiến lược kinh doanh đặt ra bởi Giám sát kinh doanh vùng và Giám đốc kinh doanh <i>Develop and implement special sales activities to reduce stock upon the sales strategies set forth by ASM/ Sales Supervisors and Sales Managers;</i> ▪ Điều phối lịch trình vận chuyển và giao nhận hàng hoá, phương tiện bán hàng và dịch vụ cho khách hàng <i>Coordinate shipping schedules and delivery of merchandise, sales kits and services to clients;</i> ▪ Đào tạo nhân viên bán hàng mới thông qua công việc thực tế. <i>Provide on-the-job training to new sales employees;</i> ▪ Phối hợp với các Nhân viên kinh doanh khác trong khu vực được phân công để hoàn thành công việc chốt doanh số bán hàng <i>Coordinate other Sales Rep. within the assigned territory to accomplish the work required to close sales;</i> ▪ Hỗ trợ triển khai các kế hoạch marketing của công ty khi cần <i>Assists in the implementation of company marketing plans as needed;</i> 	
TRÁCH NHIỆM 2 ACCOUNTABILITY 2	<ul style="list-style-type: none"> • Hỗ trợ Giám sát kinh doanh thu thập và phân tích các thông tin trên thị trường bao gồm cả đối phương và sản phẩm của họ <i>Support Sales Supervisor to collect and evaluate information in the market including competitors and competitive products</i> • Tiến hành xúc tiến khuyến mãi, ưu đãi, và các hoạt động chiến lược khác theo yêu cầu cho thị trường được sự tán thành của quản lý trực tiếp <i>Implement promotions, incentives, and other tactical activities as required for the market in agreement with directly management</i> • Phản hồi những tiêu chí liên quan đến chất lượng và sự ổn định của sản phẩm trong vùng phụ trách. <i>Feedback on any quality and consistency matters relating to our products to assigned region.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Xây dựng chiến lược sản phẩm hợp lý. <i>Develop suitable product strategy</i>
TRÁCH NHIỆM 3 ACCOUNTABILITY 3	<ul style="list-style-type: none"> • Phối hợp giải quyết than phiền của khách hàng. Đưa ra hướng giải quyết mang tính xây dựng tất cả các than phiền của khách hàng liên quan trong khu vực quản lý. 	<ul style="list-style-type: none"> • Khách hàng hài lòng với sản phẩm và dịch vụ của công ty

	<i>Collaborate solve customer complaints. Set constructive solving direction for all customer complaints relating to own assigned region.</i>	<i>Customers are satisfied with the products and services of the company.</i>
TRÁCH NHIỆM 4 ACCOUNTABILITY 4	<ul style="list-style-type: none"> Các nhiệm vụ khác được giao bởi Giám sát kinh doanh <i>Other responsibilities assigned by Sales Supervisor</i> 	

Quan hệ Công việc

Key contacts

	NỘI BỘ <i>INTERNAL</i>	BÊN NGOÀI <i>EXTERNAL</i>
1	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận sản xuất <i>Production department</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Các cơ quan chính quyền <i>Government bodies</i>
2	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận kế toán và tài chính <i>Finance & Account department</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Nhà cung cấp, nhà phân phối <i>Suppliers, distributors</i>
3	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận thu mua và hậu cần <i>Purchasing & Logistics department</i> 	<ul style="list-style-type: none"> Nhà cung cấp, đại lý, truyền thông <i>Suppliers, Agencies, Media</i>
4	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận hành chính và nhân sự <i>Human resources & Admin department</i> 	
5	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận truyền thông và tiếp thị. <i>Marketing & Communications department</i> 	
6	<ul style="list-style-type: none"> Bộ phận kỹ thuật và quản lý chất lượng <i>Technical & Quality Management department</i> 	

Yêu cầu Công việc

Job Requirements

TRÌNH ĐỘ QUALIFICATIONS	<ul style="list-style-type: none"> Tối thiểu tốt nghiệp Cử nhân trong các lĩnh vực Công nghệ thực phẩm, Chế biến thực phẩm, Chăn nuôi, Thú y, Công nghệ Sinh học, Hóa thực phẩm, Y dược, hoặc các lĩnh vực liên quan. <i>At least Bachelor's degree in Food Processing Technology, Animal Husbandry, Veterinary Medicine, Biotechnology, Food Chemistry, Medicine, Pharmacy, or relating fields.</i>
KINH NGHIỆM EXPERIENCE	<ul style="list-style-type: none"> Ưu tiên có kinh nghiệm kinh doanh trong mặt hàng thực phẩm tươi sống, thực phẩm đã qua chế biến <i>Sales experience with Raw Material, Processed Food products is preferred</i> Ngoại hình và tác phong làm việc chuyên nghiệp, thể hiện hình ảnh công ty tích cực đối với công luận <i>Visibility requires maintaining a professional appearance and providing a positive company image to the public</i> Định hướng dịch vụ khách hàng. <i>Customer service orientated.</i> Yêu cầu có kinh nghiệm làm PowerPoint <i>PowerPoint experience is required</i> Lưu trữ theo dõi chi tiết về doanh số bán hàng <i>Good track record in corporate sales.</i>
NĂNG LỰC COMPETENCIES	<ul style="list-style-type: none"> Tính cách vui vẻ hòa đồng <i>Pleasant and outgoing personality</i> Tân tụy, lạc quan và chăm chỉ <i>Must be Committed, Positive and Hardworking.</i> Có khả năng chịu được áp lực cao và hoàn thành công việc đúng hạn. <i>Able to work under pressure and meet deadlines</i> Kỹ năng giao tiếp và truyền đạt xuất sắc, cả nói và viết <i>Excellent interpersonal and communication skills in both written and spoken</i> Có khả năng thuyết phục và ảnh hưởng người khác <i>Ability to persuade and influence others</i> Có khả năng làm và thực hiện bài thuyết trình <i>Ability to develop and deliver presentations</i> Có khả năng tạo lập, tổng hợp và sửa chữa tài liệu viết. <i>Ability to create, compose, and edit written materials</i> Hiểu biết về kỹ thuật bán hàng và tiếp thị quảng cáo <i>Knowledge of advertising and sales promotion techniques</i>

NGÔN NGỮ <i>LANGUAGE(S)</i>	<ul style="list-style-type: none"> Tiếng Việt <i>Vietnamese</i>
YÊU CẦU KHÁC <i>OTHER REQUIREMENTS</i>	<ul style="list-style-type: none"> Ra quyết định: ra quyết định và dự đoán được hậu quả của nó và ra quyết định trong các tình huống bất thường <i>Decisiveness: Making decisions and foreseeing its consequences and making decisions in situations of uncertainties.</i> Dễ dàng tiếp cận và chấp nhận người khác. Gương mẫu và tạo cho người khác sự quyết tâm để đạt mục tiêu mong muốn <i>Easy to approach or accept by other people. Showing exemplary behaviour and encourage others to achieve desired results.</i> Kinh doanh: có thể thấy được cơ hội, biến nó thành chiến lược, nâng cao và phát triển hoạt động để đóng góp tăng năng suất và giảm thiểu rủi ro <i>Entrepreneurship: able to see opportunities, change it into strategy, improve or develop activities that contribute to better performance and risk taking</i> Hướng tới kết quả: tập trung vào các biện pháp cụ thể và mục tiêu để có kết quả cao nhất <i>Result orientation: Focus on taking concrete and targeted measures in order to achieve objectives (measurable) results</i>

Năng lực Competences¹

	MỨC ĐỘ/LEVEL 1	MỨC ĐỘ/LEVEL 2	MỨC ĐỘ/LEVEL 3	MỨC ĐỘ/LEVEL 4
WINNING MENTALITY	-	-	Yes	-
TEAM SPIRIT	-	-	Yes	-
COMMUNICATIVE	-	-	-	-
COACHING SKILLS	-	-	-	-
CAPACITY TO LEARN	-	-	-	-
PERSUASIVENESS	-	-	-	-
DECISIVENESS	-	-	-	-
LEADERSHIP	-	-	-	-
COMMERCIALISM	-	-	-	-
ENTREPRENEURSHIP	-	-	-	-
ORGANISATIONAL SKILLS	-	-	-	-

¹ Chọn từ 5-8 trong số 25 năng lực trong bộ từ điển năng lực của Green Chicken cho một vị trí.
5-8 out of the 25 Green Chicken competences are selected for this role. Please consult the competency manual.

NETWORKING	-	-	-	-
ACCURACY	-	-	-	-
NEGOTIATION SKILLS	-	-	-	-
RISK AWARENESS	-	-	-	-
VISIONARY	-	-	-	-
ANALYTICAL SKILLS	-	-	-	-
SENSITIVITY TO INTERNAL COMPANY DYNAMICS	-	-	-	-
FOCUS ON CHANGE	-	-	-	-
CREATIVITY	-	-	-	-
TENACITY	-	-	-	-
INDEPENDENCE	-	-	-	-
STRESS RESISTANT	-	-	-	-
PROACTIVITY	-	-	-	-
SENSITIVITY	-	-	-	-

	GIÁM ĐỐC BỘ PHẬN HEAD OF DEPARTMENT	TỔNG GIÁM ĐỐC GENERAL DIRECTOR
PHÊ DUYỆT APPROVAL		