

Tuyển dụng

B2B Sales Executive/ Nhân viên kinh doanh phân bón B2B

Công ty TNHH DYNAGRO VIỆT NAM hoạt động chính trong lĩnh vực nhập khẩu và kinh doanh phân bón và dinh dưỡng cây trồng tại Việt Nam. DYNAGRO tuyển dụng nhân viên kinh doanh phân bón kênh B2B với thông tin sau:

THÔNG TIN SƠ BỘ

- Lĩnh vực, ngành hàng:
 - Xuất nhập khẩu – Thương mại
 - Phân bón, Hóa chất nông nghiệp
- Địa điểm làm việc: Phường Phú Thuận (Quận 7 cũ), Tp. Hồ Chí Minh
- Thời gian: Thứ 2 – Thứ 6, 8h30 – 17h30
- Mức độ kinh nghiệm: Từ 1-2 năm
- Báo cáo: Sales Director

MÔ TẢ CÔNG VIỆC – NHIỆM VỤ CHÍNH

- Phát triển kinh doanh**
 - Thực hiện doanh số theo chỉ tiêu được giao.
 - Tìm kiếm, tiếp cận, giới thiệu sản phẩm và xây dựng quan hệ với các đối tác, công ty phân phối sản phẩm phân bón, hóa chất nông nghiệp tại Việt Nam.
 - Tư vấn danh mục sản phẩm và các thông tin kỹ thuật sản phẩm, chính sách và chương trình bán hàng cho khách hàng.
- Quản lý quan hệ khách hàng**
 - Duy trì và phát triển mối quan hệ bền vững với khách hàng hiện hữu.
 - Hỗ trợ khách hàng trong hoạt động bán hàng, quảng bá giới thiệu sản phẩm, giải quyết các vấn đề liên quan đến sản phẩm, thắc mắc của khách hàng khi cần thiết hoặc có phát sinh.
 - Ghi nhận phản hồi thị trường, khách hàng và đề xuất cải tiến sản phẩm hoặc chính sách bán hàng, hỗ trợ sau bán hàng phù hợp.
- Quản lý hợp đồng, đơn hàng & phối hợp nội bộ**
 - Đàm phán các điều khoản hợp tác, chính sách thương mại và hợp đồng phân phối.
 - Theo dõi tiến trình thực hiện hợp đồng, đảm bảo đúng cam kết và giải quyết phát sinh (nếu có).
 - Phối hợp chặt chẽ với Sales Admin, Logistics và Kế toán, theo dõi tình trạng đơn hàng từ khi phát sinh đến khi hoàn tất giao hàng và thanh toán nhằm đảm bảo tiến độ giao hàng và chứng từ đầy đủ theo quy định.
 - Cập nhật dữ liệu khách hàng và tình trạng làm việc lên hệ thống theo quy trình làm việc của công ty.
 - Tuân thủ quy định về báo cáo định kỳ hoặc khi có yêu cầu từ cấp trên
 - Tuân thủ các quy trình nội bộ về bán hàng, công nợ, chính sách giá và chiết khấu.



DYNAGRO VIỆT NAM

Email: info@dynagro.com.vn | Website: dynagro.vn | Tel: (028) 6686 5593

YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- Tốt nghiệp Cao Đẳng trở lên (Các ngành liên quan đến kinh doanh, xuất nhập khẩu, nông học, kinh tế nông nghiệp).
- Kinh nghiệm làm việc: Từ 1-2 năm trong các lĩnh vực liên quan
- Có khả năng làm việc độc lập, chủ động
- Trung thực, có ý thức kỷ luật cao trong công việc
- Kỹ năng giao tiếp, diễn đạt tốt
- Ngoại ngữ yêu cầu: Tiếng Anh (có thể đọc hiểu vì đặc thù ngành hàng phân nhập khẩu)

CHÍNH SÁCH LƯƠNG & PHÚC LỢI

- **Lương gross 9.000.000 + thưởng KPI theo doanh số thực đạt. Tổng thu nhập 20.000.000 – 40.000.000 VNĐ**
- Review lương 06 tháng/lần
- Thưởng theo kết quả kinh doanh năm
- Được đào tạo chuyên môn kỹ thuật và các tham gia các lớp học kỹ năng cần thiết cho công việc
- Khám sức khỏe định kỳ hàng năm
- Tham gia “healing trip” hàng năm
- Các quyền lợi cho nhân viên theo quy định của Luật Lao Động

THÔNG TIN ỨNG TUYỂN

- Ứng tuyển: CV/resume gửi về email rec.dynagro.vn@gmail.com
- Mọi thắc mắc xin vui lòng liên hệ hotline: 0916.954.993