

# BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

## GIÁM SÁT KINH DOANH (SALES SUPERVISOR)

- **Bộ phận:** Kinh doanh
- **Cấp trên quản lý trực tiếp:** Trưởng phòng Kinh doanh
- **Quy mô quản lý trực tiếp:** Đội nhóm từ 2 – 5 Nhân viên Kinh doanh (NVKD)

### I. MỤC TIÊU CÔNG VIỆC

Là thủ lĩnh thực chiến tại khu vực, chịu trách nhiệm dẫn dắt đội ngũ bứt phá doanh số, mở rộng bản đồ phủ sóng của thương hiệu Luxta tại hệ thống các đại lý điện nước, thiết bị vệ sinh và vật liệu xây dựng.

### II. NHIỆM VỤ CHÍNH (BẠN SẼ LÀM GÌ?)

#### 1. Thúc đẩy & Quản lý Doanh số Khu vực

- Lập và triển khai kế hoạch bán hàng chi tiết theo từng tuyến, nhóm khách hàng và sản phẩm chiến lược.
- Giao chỉ tiêu, theo sát và đốc thúc tiến độ doanh số của từng nhân viên hàng ngày/tuần/tháng.
- Trực tiếp hỗ trợ nhân viên đàm phán, chốt hợp đồng với các đối tác lớn hoặc khách hàng khó tính.
- Nghiên cứu thị trường để đề xuất các chính sách chiết khấu, công nợ và khuyến mãi linh hoạt, cạnh tranh.

#### 2. Phát triển Hệ thống Đại lý & Điểm bán

- Săn tìm, mở mới các đại lý và cửa hàng vật tư ngành nước tại địa bàn được giao.
- Duy trì quan hệ tốt đẹp, tối ưu hóa độ phủ và sản lượng tiêu thụ tại các điểm bán cũ.
- Thỏa thuận trưng bày kệ mẫu, bảng hiệu, POSM; kiểm soát nghiêm ngặt hình ảnh thương hiệu Luxta tại điểm bán.

#### 3. Huấn luyện & Quản lý Đội ngũ (2 - 5 NVKD)

- Thiết lập tuyến bán hàng thông minh và giám sát lịch trình đi thị trường thực tế của nhân viên.
- Trực tiếp kèm cặp (on-the-job training), đào tạo kỹ năng chốt sale và xử lý từ chối cho nhân viên.
- Kiểm tra tiến độ công việc hàng ngày: check tuyến, đơn hàng phát sinh, kiểm soát tồn kho đại lý.
- Đánh giá KPI minh bạch, đề xuất thưởng/phạt công bằng để tạo động lực cho đội ngũ.

#### 4. Quản lý & Giám sát Thị trường

- Theo dõi sát sao động thái giá bán, chính sách chiết khấu của các đối thủ cạnh tranh.
- Cập nhật nhanh xu hướng thị trường về mẫu mã, chất liệu (sản phẩm nóng/lạnh, inox, đồng, thiết kế mới).
- Chủ động giải quyết các xung đột về khu vực bán hàng và kiểm soát tình trạng phá giá.

### 5. Báo cáo & Quản trị Rủi ro

- Thực hiện báo cáo doanh số, phân tích hiệu suất làm việc của từng nhân sự.
- Đề xuất cải tiến tuyến bán hàng, chính sách kinh doanh lên Trưởng phòng.
- Đưa ra cảnh báo sớm về các rủi ro: nợ xấu, tồn kho ứ đọng, đại lý có dấu hiệu suy yếu.

## III. CHÂN DUNG ỨNG VIÊN LÝ TƯỞNG (BẠN CẦN CÓ GÌ?)

- 1. Trình độ:** Tốt nghiệp Trung cấp trở lên các chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Marketing, Kinh tế hoặc ngành liên quan.
- 2. Kinh nghiệm:**
  - Có tối thiểu 2 - 3 năm kinh nghiệm quản lý đội nhóm sales thị trường.
  - Ưu tiên ứng viên từng thực chiến trong ngành thiết bị vệ sinh, vật liệu xây dựng, nội thất, điện nước hoặc kênh phân phối đại lý B2B.
- 3. Năng lực chuyên môn:**
  - Am hiểu sâu sắc về hệ thống phân phối đại lý/NPP và có tư duy phát triển thị trường tốt.
  - Có khả năng lập kế hoạch, phân tích số liệu thị trường và giải quyết vấn đề phát sinh tốt.
- 4. Kỹ năng & Tố chất:**
  - Giao tiếp, thương lượng và thuyết phục đỉnh cao.
  - Nam, ngoại hình sáng, tác phong nhanh nhẹn, năng động.
  - Chịu được áp lực doanh số tốt, sẵn sàng đi công tác hoặc di chuyển ra thị trường khi có yêu cầu.

## IV. QUYỀN LỢI & ĐÃI NGỘ XỨNG ĐÁNG (BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC GÌ?)

- 1. Lương cứng ổn định: 12.000.000đ – 15.000.000đ / tháng** (hoặc thỏa thuận tùy theo năng lực thực tế).
- 2. Thu nhập đột phá:** Hưởng hoa hồng doanh số theo khu vực quản lý + Thưởng nóng hấp dẫn khi đạt và vượt chỉ tiêu kinh doanh.
- 3. Phụ cấp đầy đủ:** Hỗ trợ chi phí điện thoại + Phụ cấp đi lại, xăng xe phục vụ công việc thị trường.

#### 4. Chế độ đãi ngộ:

- Đóng đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN và hưởng các phúc lợi theo quy định Nhà nước.
- Thưởng các ngày Lễ, Tết; quà tặng Trung thu, Tết thiếu nhi cho con em, quà Tết cho gia đình...

5. **Phát triển bản thân:** Được tham gia các khóa đào tạo kỹ năng quản lý cấp cao và chiến lược bán hàng chuyên sâu.

6. **Môi trường làm việc:** Năng động, lộ trình thăng tiến rõ ràng lên các vị trí quản lý cấp cao hơn tại Công ty.

#### V. THÔNG TIN LIÊN HỆ ỨNG TUYỂN

- **Người nhận thông tin: Ms. Hương**
- **Hotline/Zalo: 0919.599.938**
- **Văn phòng - Showroom: 569-571 Lũy Bán Bích, P. Phú Thạnh, Q. Tân Phú, TP. HCM.**
- **Website: [www.luxta.com.vn](http://www.luxta.com.vn)**