

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

NHÂN VIÊN KINH DOANH THỊ TRƯỜNG (KÊNH ĐẠI LÝ & NPP)

- **Bộ phận:** Kinh doanh
- **Cấp trên trực tiếp:** Quản lý khu vực
- **Địa điểm làm việc:** Linh hoạt theo khu vực thị trường được phân công (Văn phòng/Showroom: 569-571 Lũy Bán Bích, P. Phú Thạnh, Q. Tân Phú, TP. HCM).

GIỚI THIỆU VỀ LUXTA

Sở hữu Nhà máy Thiết bị Vệ sinh Luxta hiện đại tại KCN Đông Nam, Củ Chi, **Nam Đô** tự hào là đơn vị tiên phong mang đến các giải pháp thiết bị phòng tắm, nhà bếp chất lượng cao, sang trọng và bền bỉ cho ngôi nhà Việt. Để mở rộng bản đồ thị trường và đưa sản phẩm Luxta đến gần hơn với mọi công trình, chúng tôi tìm kiếm những "chiến binh" kinh doanh máu lửa, đam mê chinh phục thử thách và có khát vọng bứt phá thu nhập.

I. NHIỆM VỤ CHÍNH (BẠN SẼ LÀM GÌ?)

- **Phát triển thị trường:** Chủ động tìm kiếm, tiếp cận và mở rộng mạng lưới khách hàng mới (Đại lý, Nhà phân phối, Cửa hàng vật liệu xây dựng, Trang trí nội thất) tại khu vực được giao để đạt/vượt chỉ tiêu doanh số (Tháng/Quý/Năm).
- **Tư vấn & Bán hàng:** Đại diện thương hiệu Luxta giới thiệu, tư vấn tính năng, chính sách giá và chương trình ưu đãi đến đối tác theo quy trình bán hàng chuyên nghiệp của Công ty.
- **Chăm sóc điểm bán (Trade Marketing):** Thường xuyên viếng thăm các đại lý để thắt chặt mối quan hệ; hỗ trợ chăm sóc kệ trưng bày, kiểm tra hàng hóa, quản lý các vật dụng quảng cáo (POSM, catalogue, biển hiệu) đảm bảo hình ảnh thương hiệu luôn nổi bật tại điểm bán.
- **Triển khai chiến dịch:** Truyền tải và thực thi đầy đủ, đúng thời hạn các chương trình khuyến mãi, kích cầu kinh doanh từ Ban Giám đốc đến hệ thống đại lý.
- **Hỗ trợ sau bán hàng:** Phối hợp tiếp nhận, xử lý các vấn đề phát sinh tại cửa hàng (hỗ trợ bảo hành kỹ thuật đơn giản, đề xuất giải pháp xử lý khiếu nại) để đảm bảo trải nghiệm khách hàng tốt nhất.
- **Báo cáo & Đề xuất:** Cập nhật thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh; chủ động đề xuất các phương án tiếp cận khách hàng và chính sách bán hàng hiệu quả lên Quản lý trực tiếp.

II. YÊU CẦU TUYỂN DỤNG (BẠN CẦN CÓ GÌ?)

- **Trình độ:** Tốt nghiệp Trung cấp trở lên (Ưu tiên khối ngành Kinh tế, Quản trị kinh doanh, hoặc các chuyên ngành liên quan).
- **Kinh nghiệm:** Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm bán hàng thị trường (Sales thị trường/GT), có kinh nghiệm phát triển kênh đại lý/NPP hoặc am hiểu thị trường Vật liệu xây dựng, Thiết bị vệ sinh, Nội thất, Sơn, Điện nước... là một lợi thế.

- **Kỹ năng:** Giao tiếp tốt, thuyết phục khéo léo, có khả năng xây dựng mối quan hệ tin cậy với chủ đại lý. Thân thiện, nhiệt tình và có tinh thần trách nhiệm cao.
- **Đặc điểm cá nhân:** Nam, tác phong chín chu, có phương tiện đi lại bằng xe máy, chịu khó di chuyển và không ngại thử thách thị trường.

III. QUYỀN LỢI & ĐÃI NGỘ (BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC GÌ?)

- **Thu nhập hấp dẫn, không giới hạn theo năng lực:** Lương cơ bản + % Doanh số + Thưởng doanh thu vượt chỉ tiêu (Tổng thu nhập dao động từ **15.000.000đ – 30.000.000đ++ / tháng** và tăng dần theo năng lực thực tế).
- **Thưởng định kỳ:** Thưởng Quý, Thưởng Năm và vinh danh cá nhân có thành tích xuất sắc.
- **Phụ cấp đầy đủ:** Công ty hỗ trợ chi phí điện thoại + Phụ cấp đi lại/xăng xe phục vụ công việc.
- **Phúc lợi toàn diện:**
 - Tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo Luật lao động ngay sau khi thử việc đạt yêu cầu.
 - Thưởng các ngày Lễ, Tết, Sinh nhật, quà tặng Tết... theo chính sách đãi ngộ của Công ty.
 - Chế độ nghỉ phép năm, tham gia các hoạt động du lịch, teambuilding, sự kiện thường niên cùng đại gia đình Nam Đô.
- **Lộ trình phát triển:** Được tham gia các khóa đào tạo, bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ bán hàng, kiến thức sản phẩm chuyên sâu; có cơ hội thăng tiến lên cấp Quản lý khu vực (ASM) hoặc Giám sát kinh doanh (Sup).

IV. THÔNG TIN LIÊN HỆ ỨNG TUYỂN

Ứng viên quan tâm vui lòng liên hệ trực tiếp hoặc gửi CV qua Zalo để lịch phỏng vấn được sắp xếp nhanh nhất:

- **Người nhận:** Ms. Hương
- **Hotline/Zalo:** 0919.599.938
- **Website tham khảo:** www.luxta.com.vn