

# BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC PHÓ PHÒNG KINH DOANH

- Bộ phận:** Kinh doanh
- Cấp trên quản lý trực tiếp:** Giám đốc Kinh doanh
- Mô hình kinh doanh:** B2B / Kênh Đại lý & Nhà phân phối

## GIỚI THIỆU VỀ LUXTA

Sở hữu Nhà máy Thiết bị Vệ sinh Luxta hiện đại tại KCN Đông Nam, Củ Chi, Công ty Cổ phần SX - TM Nam Đô tự hào là một trong những thương hiệu hàng đầu Việt Nam, cung cấp các giải pháp thiết bị phòng tắm và nhà bếp sang trọng, chất lượng cao. Với định hướng bứt phá thị phần và nâng tầm vị thế thương hiệu, chúng tôi không ngừng tìm kiếm những nhà lãnh đạo kinh doanh thực chiến, có tầm nhìn chiến lược và khả năng truyền lửa mạnh mẽ để cùng Luxta chinh phục những cột mốc doanh thu mới.

## I. MỤC TIÊU VỊ TRÍ

Đóng vai trò là hạt nhân điều hành hoạt động kinh doanh tại khu vực được phân công; đồng hành cùng Giám đốc Kinh doanh xây dựng chiến lược, dẫn dắt và phát triển đội ngũ nhân viên kinh doanh bứt phá mục tiêu doanh số, đồng thời tối ưu hóa độ phủ của thương hiệu Luxta trên thị trường.

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

### 1. Quản trị Chiến lược & Doanh số Khu vực

- Chịu trách nhiệm toàn diện trước Giám đốc Kinh doanh về chỉ tiêu doanh số và hiệu suất hoạt động của khu vực được phân công.
- Chủ trì lập kế hoạch kinh doanh, dự báo thị trường (Sales Forecast) chi tiết theo tháng/quý/năm.
- Thiết lập, phân bổ chỉ tiêu doanh số (KPIs) và tuyển bán hàng một cách khoa học cho từng nhân viên kinh doanh.
- Giám sát chặt chẽ tiến độ bán hàng, kịp thời đưa ra giải pháp thúc đẩy khi có biến động số liệu để đảm bảo hoàn thành mục tiêu chung.

### 2. Nghiên cứu Thị trường & Phát triển Hệ thống Phân phối

- Trực tiếp hoạch định chiến lược tìm kiếm, mở rộng và phát triển hệ thống Đại lý, Nhà phân phối (NPP), các cửa hàng thiết bị vệ sinh và vật liệu xây dựng lớn.
- Khảo sát, phân tích chuyên sâu về thị trường, động thái của đối thủ cạnh tranh và xu hướng tiêu dùng tại khu vực quản lý.
- Nghiên cứu, đề xuất các chính sách bán hàng chiết khấu, chương trình khuyến mãi, kích cầu và chính sách công nợ linh hoạt, nâng cao năng lực cạnh tranh.

### 3. Tuyển dụng, Đào tạo & Phát triển Đội ngũ

- Phối hợp với Bộ phận HR tham gia vào quy trình tuyển dụng, phỏng vấn và lựa chọn nhân tài cho đội ngũ kinh doanh.
- Thiết kế chương trình và trực tiếp đào tạo, hướng dẫn, chuyển giao quy trình bán hàng chuẩn cho nhân viên mới.
- Huấn luyện thực chiến tại trường (On-the-job training), nâng cao kỹ năng chốt sales, xử lý từ chối và đàm phán cao cấp cho đội ngũ.
- Giám sát, đánh giá hiệu quả làm việc định kỳ của từng nhân sự; xây dựng môi trường làm việc tích cực, chuyên nghiệp và tạo động lực thi đua trong đội nhóm.

#### 4. Quản trị Môi quan hệ Khách hàng Key Account & Công nợ

- Trực tiếp chăm sóc, duy trì và phát triển mối quan hệ chiến lược với các khách hàng lớn, đối tác trọng điểm (Key Accounts) của công ty.
- Đóng vai trò đầu mối hỗ trợ nhân viên giải quyết các ca phát sinh phức tạp, khiếu nại hoặc tranh chấp thương mại với khách hàng.
- Kiểm soát chặt chẽ kỳ hạn công nợ của khu vực, đôn đốc thu hồi công nợ đúng hạn, đảm bảo dòng tiền và hạn chế tối đa rủi ro nợ xấu.

#### 5. Báo cáo Quản trị & Tham mưu Phát triển Chiến lược

- Tổng hợp dữ liệu, lập báo cáo định kỳ về doanh số, tình hình công nợ, diễn biến thị trường và sức khỏe của hệ thống khách hàng.
- Phân tích các chỉ số bán hàng để tìm ra cơ hội tăng trưởng mới hoặc nhận diện rủi ro thị trường.
- Tham mưu đặc lực cho Giám đốc Kinh doanh trong việc cải tiến chính sách, đa dạng hóa sản phẩm và định hình chiến lược phát triển dài hạn.

### III. TIÊU CHUẨN TUYỂN DỤNG (BẠN CẦN CÓ GÌ?)

**1. Trình độ:** Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên các chuyên ngành Quản trị kinh doanh, Marketing, Kinh tế hoặc các ngành có liên quan.

**2. Kinh nghiệm:**

- Có tối thiểu **03 năm kinh nghiệm** ở vị trí tương đương hoặc Giám sát kinh doanh (Sales Supervisor) cứng có thành tích vượt trội trong việc quản lý đội nhóm.
- Ưu tiên đặc biệt cho ứng viên có mạng lưới quan hệ rộng hoặc từng thực chiến trong ngành *Thiết bị vệ sinh, Vật liệu xây dựng, Nội thất, Điện nước* hoặc các kênh phân phối đại lý B2B.

**3. Năng lực chuyên môn:**

- Am hiểu sâu sắc về hệ thống vận hành kênh phân phối (Đại lý, NPP), quy trình bán hàng B2B chuyên sâu.
- Có khả năng lập kế hoạch, dự báo kinh doanh và tư duy phân tích số liệu thị trường sắc bén.

- Kỹ năng mềm:** Kỹ năng giao tiếp, thương lượng và thuyết phục ở cấp độ cao; khả năng giải quyết xung đột và chịu được áp lực doanh số lớn.
- Tổ chất cá nhân:** Nam, ngoại hình chín chu, tác phong nhanh nhẹn, năng động, tư duy thủ lĩnh (Leadership) tốt. Có khả năng đi công tác thị trường theo yêu cầu công việc.

#### **IV. QUYỀN LỢI & CHẾ ĐỘ ĐÃI NGỘ XỨNG TẦM (BẠN SẼ NHẬN ĐƯỢC GÌ?)**

- Thu nhập cạnh tranh: 18.000.000 – 25.000.000 đồng + % Hoa hồng doanh số vượt trội** theo khu vực quản lý + Thưởng nóng khi đạt và vượt chỉ tiêu kế hoạch.
- Chính sách phụ cấp:** Công ty đài thọ 100% chi phí điện thoại, phụ cấp đi lại, xăng xe và công tác phí theo quy định.
- Phúc lợi toàn diện:**
  - Được tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo đúng quy định của Pháp luật ngay sau khi nhận việc chính thức.
  - Thưởng định kỳ các ngày Lễ, Tết; nhận quà tặng ý nghĩa vào các dịp Trung thu, Tết thiếu nhi cho con em, quà Tết cho gia đình...
  - Chế độ du lịch nghỉ mát thường niên, teambuilding và các sự kiện văn hóa nội bộ gắn kết cùng Tổng công ty Nam Đô.
- Phát triển sự nghiệp:** Được tạo điều kiện tham gia các khóa đào tạo cao cấp về Quản trị chiến lược, Lãnh đạo điều hành; lộ trình thăng tiến rõ ràng lên vị trí Giám đốc Kinh doanh.

#### **V. THÔNG TIN LIÊN HỆ TUYỂN DỤNG**

Ứng viên nộp hồ sơ trực tiếp hoặc liên hệ qua Zalo để sắp xếp lịch phỏng vấn với Ban Giám đốc:

- Hotline/Zalo: 0919.599.938 (Ms.Hương)**
- Trụ sở chính:** 2C đường số 10, P. Bình Trị Đông, TP. HCM
- 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)