

BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC **(JOB DESCRIPTION)**

Chức danh (*Job Title*): Sales Engineer

Bộ Phận (*Department*): Sales

Cấp bậc (*Job Grade*): Nhân viên

Nơi làm việc (*Working location*): Văn Phòng + Công trường

1. Mô tả công việc (Job description)

- Tìm kiếm các khách hàng mới để cung cấp các sản phẩm và dịch vụ mà công ty đang kinh doanh.
- Duy trì và phát triển mối quan hệ để hợp tác lâu dài với khách hàng sẵn có của công ty
- Lập kế hoạch kinh doanh/ khách hàng theo từng tháng/quý/năm. Phát triển kinh doanh tại địa bàn được giao và lĩnh vực phụ trách.
- Đảm bảo đạt doanh số công ty đề ra theo từng năm.
- Cùng với bộ phận chăm sóc khách hàng để thực hiện việc chăm sóc khách hàng theo kế hoạch và đề xuất thực hiện các kế hoạch chăm sóc khách hàng.
- Hiểu rõ và không ngừng học hỏi, nghiên cứu sản phẩm mới. Đánh giá ưu nhược điểm của sản phẩm công ty cung cấp, sản phẩm tương tự và sản phẩm của đối thủ cạnh tranh cũng như tìm hiểu đối thủ cạnh tranh.
- Chủ động liên hệ và trao đổi công việc với các đối tác của công ty.
- Cung cấp và tư vấn các sản phẩm, dịch vụ và giải pháp kỹ thuật trong phạm vi kinh doanh của công ty tới các khách hàng có nhu cầu hoặc tạo ra nhu cầu để khách hàng hài lòng với dịch vụ của công ty.
- Đàm phán, thương lượng các điều khoản, điều kiện đấu thầu và hợp đồng để đáp ứng nhu cầu của khách hàng và công ty.
- Cung cấp và đào tạo kỹ thuật cơ bản trong phạm vi chuyên môn cùng các dịch vụ khác trước và sau bán hàng.
- Hỗ trợ các hoạt động marketing, triển lãm, seminar, hội nghị khách hàng....
- Trình bày và chứng minh tính hiệu quả và sự khả thi của giải pháp kỹ thuật tới khách hàng trước công ty.
- Trực tiếp thực hiện, đốc thúc thực hiện hợp đồng, bao gồm các thủ tục giao hàng, triển khai dự án, nghiệm thu, xuất hoá đơn, cùng khách hàng kiểm tra chất lượng sản phẩm giao.
- Nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng....
- Theo dõi quá trình thanh lý hợp đồng, hỗ trợ phòng kế toán đốc thúc công nợ, chỉ xong trách nhiệm khi khách hàng đã thanh toán xong.
- Hỗ trợ đội ngũ kinh doanh trong các trường hợp test mẫu thông thường và demo sản phẩm tại văn phòng khách hàng khi cần.
- Bảo quản và duy trì tình trạng hoạt động tốt của các thiết bị/ bộ demo mà công ty bàn giao hoặc mượn từ công ty, cũng như các cơ sở vật chất khác của công ty.
- Kỹ sư bán hàng kỹ thuật là đầu mối liên lạc giữa công ty với khách hàng, tư vấn trước và sau bán hàng. Đồng thời phối hợp chặt chẽ với các bộ phận khác trong công ty để cung cấp dịch vụ tốt nhất tới khách hàng.

2. Yêu cầu (Requirements)

- Tốt nghiệp đại học các khối ngành kỹ thuật.
- Ít nhất 1 năm kinh nghiệm làm việc kỹ thuật hoặc đã làm sales kỹ thuật
- Giao tiếp tốt.
- Tiếng anh trình bày và đọc hiểu.
- Vi tính văn phòng.
- Kỹ năng làm việc nhóm
- Kỹ năng quản lí và sắp xếp thời gian, phân chia công việc
- Kỹ năng chăm sóc khách hàng và giải quyết khiếu nại của khách hàng
- Trung thực, năng động, sáng tạo...
- Kỹ năng thấu hiểu khách hàng....

3. Thông tin liên hệ

Người liên hệ : Ms.Thao

Email: thao.truong@new-ocean.com.vn

SĐT: 0336751609