

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC**KỸ SƯ KINH DOANH DÂY CÁP ĐIỆN**

Kaxim là tập đoàn công nghệ hàng đầu với mô hình kinh doanh tập trung vào việc "**Quản trị các hoạt động đầu tư vào sản phẩm công nghệ nhằm mang lại những điều tốt đẹp hơn cho con người, môi trường tự nhiên và xã hội. Các mảng kinh doanh có khả năng sinh lời nhanh, dẫn đầu thị trường, tự động vận hành và phát triển bền vững**". Đội ngũ của Kaxim là các doanh nhân, kỹ sư tài năng, chuyên gia giàu kinh nghiệm có chung niềm đam mê về khoa học công nghệ, sát cánh cùng nhau để thực hiện ước mơ chung.

Cho đến nay Kaxim dẫn đầu thị phần toàn quốc về năng lượng tái tạo: trong đó cung cấp thiết bị và đầu tư năng lượng tái tạo với sản lượng trên 1.000MW tại Việt Nam. Bên cạnh đó Kaxim đã và đang đầu tư vào các doanh nghiệp phân phối thiết bị điện, Robot, công nghệ thông tin và Fintech tại Việt nam, từng bước vươn ra thị trường toàn cầu.

Vị trí	NVKD DÂY CÁP ĐIỆN		
Chức vụ	Sales Executive/Sales Engineer/Sales Manager	Số năm kinh nghiệm	Từ 01 năm
Ngành nghề	Phân phối	Yêu cầu bằng cấp	Cao đẳng trở lên
Hình thức làm việc	Toàn thời gian cố định	Mức lương	8.000.000 – 15.000.000/tháng
Địa điểm làm việc	Hồ Chí Minh	Yêu cầu độ tuổi	22 tuổi trở lên
Số lượng tuyển	10		

Mô tả công việc	<ul style="list-style-type: none">● Lập kế hoạch kinh doanh và chịu trách nhiệm thực hiện kế hoạch để đạt được doanh số. Sản phẩm kinh doanh: Dây cáp điện, điều khiển của các hãng: LS VINA, CADIVI, HELUKABEL, ROSENBERGER● Khảo sát thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng có nhu cầu thiết kế, thi công xây dựng: Nhà máy công nghiệp, chung cư, Khách sạn, Bệnh viện, Trường Học...● Khai thác nhu cầu khách hàng, phối hợp cùng với bộ phận liên quan tư vấn cho khách hàng● Phối hợp với các bộ phận để lên dự toán, báo giá, chuẩn bị hồ sơ dự thầu (nếu cần), đàm phán và chốt hợp đồng,● Chịu trách nhiệm kết nối khách hàng và team dự án để đảm bảo tiến độ và chất lượng của dự án● Chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng. Nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng● Cập nhật thông tin khách hàng, dự án đến Giám đốc● Hỗ trợ thu hồi công nợ● Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu Giám đốc
------------------------	---

Quyền lợi được hưởng	<ul style="list-style-type: none">• Lương cứng (13 tháng): 8.000.000 – 15.000.000/tháng (Mức lương có thể thỏa thuận đối với các trường hợp năng lực tương đương).• Thưởng hoa hồng, đầu tư cổ phần.• Thưởng cổ phiếu ESOP và được quyền ưu đãi mua cổ phiếu công ty. (ESOP), hoặc quyền lợi đầu tư hoặc được công ty hỗ trợ khởi nghiệp.• Xét tăng lương tối thiểu 10%/năm.• Được công ty hỗ trợ truyền thông, marketing.• Môi trường làm việc hiện đại, năng động và chuyên nghiệp.• Có cơ hội trau dồi kiến thức, kỹ năng chuyên môn.• Được sự hỗ trợ tốt nhất của Ban lãnh đạo công ty, có nhiều cơ hội thăng tiến trong công việc.• Được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Luật Lao Động hiện hành như BHXH, BHYT, BHTN, nghỉ lễ, tết, được xét thưởng 6 tháng/lần...• Các chế độ phúc lợi khác như thăm quan, du lịch, các hoạt động tập thể của Công ty.• Hỗ trợ phương tiện đi lại hoặc tự lái xe của công ty đi gặp khách hàng ở ngoại tỉnh.
Yêu cầu khác	<ul style="list-style-type: none">• Ưu tiên các trường Đại học, cao đẳng về kỹ thuật điện, điện tử, TĐH, cơ khí, máy móc.• Có kiến thức chung về cơ điện, tự động hóa.• Có khả năng xây dựng kế hoạch kinh doanh độc lập.• Làm việc nhóm hoặc độc lập.• Thành thạo tin học văn phòng.• Ngoại ngữ: Tiếng Anh giao tiếp.• Có thể đi công tác ngắn ngày theo yêu cầu của công ty.• Có laptop/smart phone để thực hiện công việc phục vụ công tác bán hàng.

Thông tin liên hệ	<ul style="list-style-type: none">• Nộp trực tiếp hoặc gửi qua email: Suongntm@kaximgroup.com• Người liên hệ: Ms Sương - 0388707246• Địa chỉ làm việc:<ul style="list-style-type: none">- Hà Nội: 9F, tòa nhà Building, 235 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội- TPHCM: 46 Cửu Long, Phường 2, Q Tân Bình, TPHCM• Thời gian làm việc: 8h-17h30 từ T2-T6 + 2 thứ 7 trong tháng.• Website: https://kaximgroup.com/
--------------------------	--



Digital + Equipment + Machinery + Energy + Consulting + Investment

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Kỹ sư kinh doanh

XE ĐIỆN, XE NÂNG, ẮC QUY, PHỤ TÙNG

KAXIM là tập đoàn công nghệ hàng đầu với mô hình kinh doanh tập trung vào việc "**Quản trị các hoạt động đầu tư vào sản phẩm công nghệ nhằm mang lại những đi đầu tốt đẹp hơn cho con người, môi trường tự nhiên và xã hội.** Các mảng kinh doanh dẫn đầu thị trường, tự động vận hành và **phát triển bền vững**". Đội ngũ của Kaxim là các doanh nhân, kỹ sư tài năng, chuyên gia giàu kinh nghiệm có chung niềm đam mê về khoa học công nghệ, sát cánh cùng nhau để thực hiện ước mơ chung. *Về mảng năng lượng mặt trời năm 2020 Kaxim đã cung cấp hơn 1000MW thiết bị điện mặt trời cho thị trường Việt Nam.*

Các sản phẩm chính của Kaxim:

- Thiết bị điện mặt trời: Biến tần (Inverter), tấm pin (Panel)
- Dây cáp điện, Thiết Bị Điện, Tự Động Hóa
- Máy Phát Điện, UPS, Battery
- Máy công trình, máy xây dựng, phương tiện vận tải, xe nâng
- Robot công nghiệp, robot cộng tác, dây chuyền sản xuất, máy móc
- Robot hút bụi, khóa cửa thông minh, đồ gia dụng thông minh
- Thiết bị điện tử cho người tiêu dùng
- Phần mềm quản trị

Địa vị	NHÂN VIÊN KINH DOANH		
Chức vụ	Nhân viên kinh doanh	Số năm kinh nghiệm	Từ 01 năm
Ngành nghề	Thiết bị điện công nghiệp	Yêu cầu bằng cấp	Cao đẳng trở lên

Hình thức làm việc	Toàn thời gian cố định	Mức lương	8 – 15 triệu + Hoa hồng
Địa điểm làm việc	Hồ Chí Minh	Yêu cầu độ tuổi	25 tuổi trở lên
Số lượng tuyển	03		
Mô tả công việc	<ul style="list-style-type: none">● Các sản phẩm kinh doanh: Xe điện, xe nâng, xe golf, ắc quy, phụ tùng cho phương tiện vận tải.● Khảo sát thị trường, tìm kiếm khách hàng tiềm năng bao gồm: Nhà máy công nghiệp, Nhà máy sản xuất, Dự án tự động hóa tòa nhà, Trung tâm dữ liệu, Trạm phát sóng BTS, Lưu trữ điện năng cho các dự án điện mặt trời, tàu biển...● Khai thác nhu cầu khách hàng, phối hợp cùng với bộ phận liên quan tư vấn sản phẩm cho khách hàng.● Phối hợp với các bộ phận để lên dự toán, báo giá, đàm phán và chốt hợp đồng.● Tư vấn đi đầu khoản kỹ thuật, đàm phán đi đầu khoản thương mại với khách hàng.● Phối hợp với các phòng ban liên quan để thực hiện hợp đồng sau ký kết.● Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu Giám đốc.		

<p style="text-align: center;">Quyền lợi được hưởng</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Lương cứng (13 tháng): 8.000.000 – 15.000.000/tháng (Mức lương có thể thỏa thuận đối với các trường hợp năng lực tương đương). ● Thưởng hoa hồng, đầu tư cổ phần. ● Thưởng cổ phiếu ESOP và được quyền ưu đãi mua cổ phiếu công ty. (ESOP), hoặc quyền lợi đầu tư hoặc được công ty hỗ trợ khởi nghiệp. ● Xét tăng lương tối thiểu 10%/năm. ● Được công ty hỗ trợ truyền thông, marketing. ● Môi trường làm việc hiện đại, năng động và chuyên nghiệp. ● Có cơ hội trau dồi kiến thức, kỹ năng chuyên môn. ● Được sự hỗ trợ tốt nhất của Ban lãnh đạo công ty, có nhiều cơ hội thăng tiến trong công việc. ● Được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của Luật Lao Động hiện hành như BHXH, BHYT, BHTN, nghỉ lễ, tết, được xét thưởng 6 tháng/lần... ● Các chế độ phúc lợi khác như thăm quan, du lịch, các hoạt động tập thể của Công ty. ● Hỗ trợ phương tiện đi lại hoặc tự lái xe của công ty đi gặp khách hàng ở ngoại tỉnh.
<p style="text-align: center;">Yêu cầu khác</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Kinh nghiệm từ 01 năm trở lên bán hàng công nghiệp, ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm về sales dự án và phân phối. ● Hiểu biết về các thương hiệu ắc quy, pin và sản phẩm lưu trữ điện năng của các công ty trên thị trường VN. ● Có khả năng xây dựng kế hoạch kinh doanh độc lập. ● Làm việc nhóm hoặc độc lập. ● Thành thạo tin học văn phòng. ● Ngoại ngữ: Tiếng Anh giao tiếp. ● Có thể đi công tác ngắn ngày theo yêu cầu của công ty. ● Có laptop/smart phone để thực hiện công việc phục vụ công tác bán hàng.

Thông tin liên hệ	<ul style="list-style-type: none">• Nộp trực tiếp hoặc gửi qua email: Suongntm@kaximgroup.com• Người liên hệ: Ms Sương - 0388707246• Địa chỉ làm việc:<ul style="list-style-type: none">- Hà Nội: 9F, tòa nhà Building, 235 Nguyễn Trãi, Thanh Xuân, Hà Nội- TPHCM: 46 Cửu Long, Phường 2, Q Tân Bình, TPHCM• Thời gian làm việc: 8h-17h30 từ T2-T6 + 2 thứ 7 trong tháng.• Website: https://kaximgroup.com/
--------------------------	--