

THÔNG BÁO

TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ CHO VP. HÀ NỘI

Công ty **VIỆT NGUYỄN** (www.vietnguyenco.vn) chuyên cung cấp thiết bị Phòng thí nghiệm – Môi trường – Đo lường – Y tế - An Toàn Lao Động và dịch vụ hiệu chuẩn **vietCALIB®**

VIỆT NGUYỄN là nhà phân phối đại diện các hãng: SCION – Anh | GBC – Úc | CDS – Mỹ | OI ANLYTICAL – Mỹ | LEEMANLAB – Mỹ | membraPure – Đức | SEAL – Mỹ | Endinburg – Anh | PRECISA – Thụy Sĩ | EVOQUA – Đức | SMEG – Ý | XYLEM – Mỹ với các thương hiệu: YSI/ Mỹ; WTW/ ĐỨC/ GLOBAL WATER/ MỸ; SI/ ĐỨC; B+S/ Anh....

Và đặc biệt, kể từ tháng 03.2022 – **VIỆT NGUYỄN** cung cấp dịch vụ Hiệu chuẩn với thương hiệu **vietCALIB®** (www.vietcalib.vn) đáp ứng ISO17025 và giấy phép 105 của tổng cục.

Khách hàng của **VIỆT NGUYỄN** là các Trường đại học/cao đẳng, các Viện nghiên cứu, Các sở ban ngành; các Trung tâm phân tích – đo lường, các Tập đoàn/công ty/ nhà máy có Phòng thí nghiệm về quản lý chất lượng, Các bệnh viện; đơn vị y tế ...

Hiện **VIỆT NGUYỄN** có 03 văn phòng:

- (1) **VP. HỒ CHÍ MINH** (Địa chỉ: N36 – Tân Thới Nhất 17 – P. Tân Thới Nhất – Q.12 – HCM)
- (2) **VP. ĐÀ NẴNG** (Địa chỉ: 10 Lỗ Giáng 05 – P. Hoà Xuân – Q. Cẩm Lệ - Đà Nẵng)
- (3) **VP. HÀ NỘI** (Địa chỉ: 138 Phúc Diễn – P. Xuân Phương – Q. Nam Từ Liêm – Hà Nội)

Do nhu cầu phát triển - Hiện chúng tôi đang tìm kiếm những ứng viên đủ năng lực cho vị trí:

1. Kỹ sư bán hàng vốn tư nhân/ nhà máy và giáo dục

Số lượng: 02 nhân sự

Địa chỉ làm việc: số 138 Phúc Diễn – P. Xuân Phương – Q. Nam Từ Liêm – Hà Nội

(1.1) Mô tả công việc:

- **Về thị trường:**
 - + 01 Kỹ sư chuyên trách thị trường Khách hàng tư nhân và Testing Lab
 - + 01 Kỹ sư chuyên trách thị trường Khách hàng giáo Dục Hà Nội
- **Về sản phẩm và kiến thức sản phẩm:**
 - + Tìm hiểu sản phẩm và giải pháp của công ty phân phối; đặc biệt phải nắm các sản phẩm và giải pháp công ty độc quyền cho từng mảng lĩnh vực của khách hàng thực tế (kết hợp giữa tự đào tạo và công ty đào tạo)
 - + Cập nhật các kiến thức/ giải pháp về thiết bị mới của công ty cho mục đích bán hàng và tìm kiếm khách hàng tiềm năng
- **Về khách hàng và thị trường:**
 - + Quản lý và chăm sóc khách hàng Công ty đang có trên thị trường được phân công để biến khách hàng tiềm năng thành khách hàng tiềm năng chất lượng và cuối cùng là thành khách hàng.

+ Tìm hiểu và chủ động tìm cách làm thị trường; tiếp cận và mở rộng các khách hàng mục tiêu và bằng các kỹ năng nghiệp vụ biến khách hàng mục tiêu thành khách hàng tiềm năng mới theo định hướng sản phẩm công ty phân phối trên địa bàn được phân công; bao gồm cả dịch vụ hiệu chuẩn **vietCALIB®**

+ Chủ động giới thiệu, tư vấn và giải đáp, xử lý các yêu cầu của khách hàng.

+ Chủ động đề xuất và yêu cầu kết nối với các phòng Tư vấn ứng dụng và Phòng kỹ thuật để đạt mục đích trong bán hàng

• **Các công việc kết nối khác:**

+ Phối hợp với bộ phận hành chính đàm phán thương thảo hợp đồng với khách hàng.

+ Phối hợp với bộ phận kế toán thu hồi công nợ.

+ Phối hợp với bộ phận kỹ thuật thực hiện chăm sóc khách hàng để biến khách hàng thành khách hàng trung thành.

+ Phối hợp với các bộ phận thành viên công ty tham gia các hoạt động Hội thảo; Workshop; Triển lãm... quảng bá thương hiệu công ty và các sản phẩm do công ty phân phối hoặc làm dịch vụ.

2. Yêu cầu đối với ứng viên:

- Tốt nghiệp đại học các ngành có liên quan tới Hóa học, Sinh học, Môi trường...
- Yêu thích kinh doanh.
- Có tham vọng thăng tiến về nghề nghiệp và chuyên môn.
- Giao tiếp khéo léo và thuyết phục tốt, thái độ nhã nhặn, kiên nhẫn.
- Làm việc độc lập hoặc theo nhóm, sẵn sàng đi công tác (xa/dài ngày).
- Kinh nghiệm: ưu tiên 01-02 năm kinh doanh các thiết bị khoa học kỹ thuật hoặc các ngành nghề khác
- Ngoại ngữ: Tiếng Anh giao tiếp và đọc hiểu văn bản (ưu tiên kỹ năng đọc, hiểu tài liệu bằng tiếng Anh)

3. Quyền lợi:

- Được nhận mức lương, thưởng tương ứng với năng lực, và đóng góp cho sự phát triển công ty
- Hỗ trợ ăn trưa, có công tác phí khi đi công tác ngoại tỉnh theo quy định của công ty
- Được đào tạo chuyên môn, làm việc trong môi trường năng động
- Được nghỉ phép năm, đóng BHXH, BHYT, BHTN đầy đủ theo quy định của pháp luật
- Thời gian làm việc: Thứ 2 – Thứ 6 (8 giờ đến 17H) và sáng thứ 07 (08H – 11H30)
- Địa chỉ làm việc: số 138 Phúc Diễn – P. Xuân Phương – Q. Nam Từ Liêm – Hà Nội

Hồ sơ gửi về địa chỉ dưới đây trước ngày 15/05/2022 qua email: hr@vietnguyenco.vn Liên hệ: 0932664422 (Mr Long)

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VP

**CÔNG TY TNHH TM DV KT VIỆT NGUYỄN
GIÁM ĐỐC**



Nguyễn Phan Tuyết Trinh