

## THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

### ❖ Giới thiệu nhà tuyển dụng:

Công ty TNHH Hóa Việt được thành lập năm 2006. Những năm vừa qua, chúng tôi luôn luôn nỗ lực không ngừng để phát triển và khẳng định uy tín. Hiện nay, công ty chúng tôi cung cấp sản phẩm của hơn 25 nhà cung cấp nổi tiếng trên thế giới như: Mỹ, Đức, Pháp, Ý, Nhật, Thụy Sĩ,... với những thiết bị khoa học, dụng cụ, hóa chất đầy đủ để đáp ứng được nhu cầu ngày càng cao của toàn xã hội trong việc kiểm tra chất lượng sản phẩm, vệ sinh an toàn thực phẩm, vệ sinh y tế, môi trường, nghiên cứu,...

Công Ty TNHH Hóa Việt chuyên kinh doanh Thiết Bị - Hóa Chất - Dụng Cụ phòng thí nghiệm trong các lĩnh vực như: Chăn Nuôi - Thủy Sản, Công Nghệ Sinh Học, Thiết Bị - Vật Tư Phòng Thí Nghiệm, Thực Phẩm - Rượu, Bia, Nước Giải Khát, Môi Trường, Dược Phẩm - Y Tế.

### ❖ Vị trí tuyển dụng:

Hiện nay, chúng tôi đang có nhu cầu tuyển dụng **vị trí Chuyên Viên Kinh Doanh (SALES ENGINEER)**, Số lượng **4 Sales** với những yêu cầu như sau :

### ❖ Mô tả công việc:

- Xây dựng kế hoạch, chính sách phát triển mạng lưới khách hàng, mở rộng thị trường.
- Duy trì các mối quan hệ với khách hàng hiện có. Phát triển thị trường, khách hàng mới.
- Nghiên cứu thị trường, tìm kiếm khách hàng mới, mở rộng phát triển mạng lưới kinh doanh tới các nhóm khách hàng mục tiêu mới, khách hàng tiềm năng.
- Khảo sát thị trường nhằm có phương án kịp thời cho kế hoạch kinh doanh của Công Ty theo từng giai đoạn.
- Nắm rõ thông tin đối thủ cạnh tranh
- Có trách nhiệm đảm bảo các chỉ tiêu được giao theo tháng, quý, năm.
- Tham gia các hoạt động / sự kiện có liên quan đến sản phẩm đang kinh doanh, chủ động đề xuất phương án khai thác các cơ hội kinh doanh, đặc biệt là các dự án đang trong giai đoạn triển khai.
- Các công việc khác trao đổi khi phỏng vấn.

### ❖ Yêu cầu chung:

- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Hóa Học, Sinh Học, Công Nghệ Sinh Học.
- Ưu tiên người có kinh nghiệm trong việc kinh doanh thiết bị, dụng cụ, hóa chất cho phòng thí nghiệm và Y tế.
- Có thể giao tiếp và đọc tốt tài liệu tiếng Anh.
- Am hiểu thị trường, khả năng phân tích và xử lý tình huống nhạy bén, tư duy mạch lạc rõ ràng.
- Có quan hệ rộng; hoặc có kỹ năng tạo mối quan hệ, tìm và khai thác thông tin khách hàng.
- Có suy nghĩ tích cực, trung thực và kiên nhẫn.
- Có quan hệ với các phòng thí nghiệm, các nhà máy...
- Kinh nghiệm làm thầu dự án

### ❖ Quyền lợi:

- Thời gian làm việc: 8h / ngày, nghỉ chiều thứ 7
- Chủ nhật và ngày Quốc lễ được nghỉ
- Môi trường làm việc: chuyên nghiệp, thân thiện.
- Mức lương khởi điểm ( Chưa bao gồm commission 5-10 tr, tùy theo kinh nghiệm)
- Mức đãi ngộ xứng đáng thông qua chế độ lương, thưởng.
- Hưởng các quyền lợi khác theo đúng quy định của Nhà nước
- Địa điểm làm việc: Số 231 Lê Cao Lãng, Q Tân Phú
- Phụ cấp cơm trưa và điện thoại.
- Một năm sẽ được tăng lương 2 đợt

**Người liên hệ:** Ms. Hồng (ĐTDD: 0902 699 822| Email: [nguyenhong@hoaviet.vn](mailto:nguyenhong@hoaviet.vn))