Giám đốc miền (khu vực phía Nam):

Giám đốc bán hàng vùng miền sẽ quản lý các hoạt động bán hàng liên quan đến khách hàng tại Việt Nam, cho phân miền: miền Nam Tây Nguyên (Lâm Đồng, Đăk Lăk, Đăk Nông, Gia Lai, Kon Tum) hoặc vùng miền Vùng đồng bằng sông Cửu Long. Ứng viên được tuyển chọn sẻ áp dụng các chiến thuật bán hàng chiến lược để đạt được mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận được đề ra bởi công ty.

Yêu cầu kỹ năng/kinh nghiệm:

• Bằng đại học phân ngành nông nghiệp hoặc kinh doanh với tối thiểu 8-10 năm kinh nghiệm bán hàng và đã từng phụ trách quản lý vùng miền.

• Ưu tiên người có quá trình làm việc trong ngành Hóa chất nông nghiệp hoặc liên quán đến nông nghiệp.

• Kinh nghiệm trước đây làm việc với các nhà phân phối, nhà bán lẻ, tư vấn nông nghiệp cho nông dân để có thể hoàn thành mục tiêu được đề ra cho vùng miền.

• Yêu cầu tiếng anh tốt.

Mô Tả Công Việc:

- Quản lý tài khoản khách hàng vùng miền; thiết lập và duy trì các mối quan hệ với khách hàng và những người chịu trách nhiệm liên quản để có được phản hồi về hiệu suất sản phẩm.
- Phát triển và triển khai các chương trình hỗ trợ sản phẩm / nhà phân phối / đại lý cho khu vực vùng miền.
- Giao tiếp với khách hàng nội bộ và khách hàng (là nhà phân phối, nhà bán lẻ, tư vấn nông nghiệp và người trồng chính) để hoàn thành các mục tiêu khu vực vùng miền được đề ra.
- Lên các dự báo hàng tháng, hàng năm, dự báo về hàng tồn, là cầu nối các thông tin quan trọng giữa công ty và khách hàng và duy trì kế hoạch kinh doanh hàng năm cho khu vực vùng miền.
- Giám sát dây chuyền sản xuất và dự báo sản phẩm, điều tra và giải quyết các khiếu nại và hỗ trợ, xác định các chiến lược và chiến thuật phân phối để hoàn thành các mục tiêu doanh thu và lợi nhuận.
- Theo dõi và tuân thủ các nguyên tắc của công ty đề ra đối với mục tiêu bán hàng cá nhân; nguyên tắc về kê khai các khoảng chi phí, di chuyển và ngân sách giải trí; nguyên tắc về thăng cấp
- cung cấp những bài thuyết trình cho khách hàng nội bộ và khách hàng; chuẩn bị tài liệu thuyết trình, bao gồm cả tài liệu phát và đồ họa.
- Phối hợp chặt chẽ với người giám sát hoặc quản lý sản phẩm để xác định các chương trình tiếp thị / quảng cáo phù hợp, các chính sách mua bán và phê duyệt các kế hoạch kinh doanh khu vực vùng miền.

Mức lương:

2000-2500 USD (có thể thỏa thuận)

Quyền lợi công việc :

- Có phương tiên đưa đón riêng.
- Khàm sức khỏe định kỳ, bảo hiểm theo quy định nhà nước, bảo hiểm 24 giờ.
- Lương tháng 13.
- Nhiều quyền lợi khác theo chính sách công ty.

Giám đốc vùng (khu vực phía Bắc):

Giám đốc bán hàng vùng miền sẽ quản lý các hoạt động bán hàng liên quan đến khách hàng tại phân vùng phía Bắc các tỉnh khu vực đồng bằng sông hồng hoặc khu vực miền núi cao nguyên phía Bắc. Ứng viên được tuyển chọn sẻ áp dụng các chiến thuật bán hàng chiến lược để đạt được mục tiêu về doanh thu và lợi nhuận được đề ra bởi công ty.

Yêu cầu kỹ năng/kinh nghiệm:

• Bằng đại học phân ngành nông nghiệp hoặc kinh doanh với tối thiểu 8-10 năm kinh nghiệm bán hàng và đã từng phụ trách quản lý vùng miền.

• Ưu tiên người có quá trình làm việc trong ngành Hóa chất nông nghiệp hoặc liên quán đến nông nghiệp.

• Kinh nghiệm trước đây làm việc với các nhà phân phối, nhà bán lẻ, tư vấn nông nghiệp cho nông dân để có thể hoàn thành mục tiêu được đề ra cho vùng.

• Yêu cầu tiếng anh tốt.

Mô Tả Công Việc:

- Quản lý tài khoản khách hàng vùng miền; thiết lập và duy trì các mối quan hệ với khách hàng và những người chịu trách nhiệm liên quản để có được phản hồi về hiệu suất sản phẩm.
- Phát triển và triển khai các chương trình hỗ trợ sản phẩm / nhà phân phối / đại lý cho khu vực vùng.
- Giao tiếp với khách hàng nội bộ và khách hàng (là nhà phân phối, nhà bán lẻ, tư vấn nông nghiệp và người trồng chính) để hoàn thành các mục tiêu khu vực vùng được đề ra.
- Lên các dự báo hàng tháng, hàng năm, dự báo về hàng tồn, là cầu nối các thông tin quan trọng giữa công ty và khách hàng và duy trì kế hoạch kinh doanh hàng năm cho khu vực vùng miền.
- Giám sát dây chuyền sản xuất và dự báo sản phẩm, điều tra và giải quyết các khiếu nại và hỗ trợ, xác định các chiến lược và chiến thuật phân phối để hoàn thành các mục tiêu doanh thu và lợi nhuận.
- Theo dõi và tuân thủ các nguyên tắc của công ty đề ra đối với mục tiêu bán hàng cá nhân; nguyên tắc về kê khai các khoảng chi phí, di chuyển và ngân sách giải trí; nguyên tắc về thăng cấp
- cung cấp những bài thuyết trình cho khách hàng nội bộ và khách hàng; chuẩn bị tài liệu thuyết trình, bao gồm cả tài liệu phát và đồ họa.
- Phối hợp chặt chẽ với người giám sát hoặc quản lý sản phẩm để xác định các chương trình tiếp thị / quảng cáo phù hợp, các chính sách mua bán và phê duyệt các kế hoạch kinh doanh khu vực vùng.

Mức lương:

1000-1500 USD (có thể thỏa thuận)

Quyền lợi công việc :

- Khám sức khỏe định kỳ, bảo hiểm theo quy định nhà nước, bảo hiểm 24 giờ.
- Lương tháng 13.
- Nhiều quyền lợi khác theo chính sách công ty