

Job Description

Sales Account Manager

Location : HCM
Updated date : Oct 1st, 2019
Report to : General Sales Manager
Department : New Sales Dept.

1. OBJECTIVES & RESPONSIBILITIES

- Plan and supervise the team to conduct Sales strategies for monthly/quarterly/yearly. / *Thiết lập và quản lý giám sát chiến lược bán hàng theo tháng / quý / năm.*
- Develop and maintain a strong relationship with potential and existing Customers and TTE's Supplier/Principals. / *Xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng và Hãng/ Nhà cung cấp.*
- Advise and consult customers about assigned products and assigned markets. / *Tư vấn cho khách hàng về sản phẩm và thị trường được giao.*
- Check and review bidding documents & collaborate with Sales Support to make quotation and bidding. / *Kiểm tra và xem xét hồ sơ chào thầu & hợp tác với bộ phận Hỗ trợ bán hàng để thực hiện báo giá và chào thầu.*
- Manage costs related to sales activities of the section according to company rules, ensure saving and reasonable. / *Quản lý chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng của nhân viên theo quy định của công ty, đảm bảo tiết kiệm và hợp lý.*
- Leadership role to help and guide the team or direct selling for difficult and large cases to meet and exceed annual sales target for team. / *Quản lý mọi công việc của nhóm, chịu trách nhiệm hỗ trợ hoặc trực tiếp bán hàng trong các trường hợp khó khăn & lớn để đảm bảo đạt được doanh số bán hàng hàng năm.*
- Represent the business at conferences, seminars and networking events. / *Tham dự thuyết trình tại các buổi hội nghị, hội thảo và sự kiện.*
- Cross functional collaboration with Salesman, Sales support team, Accounting... to ensure minimize damage arising by late delivery or late payment of customers. / *Phối hợp với các Nhân viên bán hàng, bộ phận*

SSO, bộ phận Tài chính-Kế toán, ... để đảm bảo giảm thiểu thiệt hại phát sinh do giao hàng chậm và thanh toán chậm của khách hàng.

- Responsible for leading salesman and related departments to ensure the best rate of GP (gross profit) with each order. / *Định hướng cho nhân viên bán hàng và các phòng ban liên quan để đảm bảo mức giá tốt nhất (lợi nhuận gộp tốt nhất) cho các hợp đồng bán hàng.*
- Responsible for motivating and advising team member to improve their performance, as well as hiring and training new team member. / *Chịu trách nhiệm tư vấn và tạo động lực để cải thiện hiệu quả làm việc của nhân viên, cũng như tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới.*
- Perform any ad-hoc task assigned by Line Manager or BOD. / *Thực hiện các công việc khác do quản lý trực tiếp hoặc BOD chỉ định.*

2. AUTHORITY

- Check and review bidding documents & collaborate with Sales Support to make quotation and bidding.
Kiểm tra và xem xét hồ sơ thầu & hợp tác với bộ phận Hỗ trợ bán hàng để thực hiện báo giá và chào thầu.
- Manage costs related to sales activities of the section according to company rules, ensure saving and reasonable.
Quản lý chi phí liên quan đến hoạt động bán hàng của lĩnh vực phụ trách theo quy định của công ty, đảm bảo tiết kiệm và hợp lý.
- Play leadership role to help and guide the team or direct selling for difficult and large cases to meet/ exceed annual sales target for team.
Đóng vai trò quản lý trong việc hỗ trợ và chỉ đạo mọi công việc của nhóm, hoặc trực tiếp bán hàng trong các tình huống khó khăn & quan trọng để đảm bảo đạt được/ vượt doanh số bán hàng hàng năm của nhóm.
- Represent the business at conferences, seminars and networking events.
Đại diện công ty tham dự các buổi hội nghị, hội thảo và sự kiện.

3. COMPETENCE REQUIREMENTS

- Have good sales technical skill
Có kỹ năng về kỹ thuật bán hàng tốt
- Have good leadership / management skill
Có khả năng lãnh đạo/quản lý tốt
- Have good experience in Oil & Gas segment (both down & up stream)
Có kinh nghiệm trong lĩnh vực dầu khí (thượng nguồn và hạ nguồn)

- Have experience in Power & Fertilizer segment (advantage)
Ưu tiên có kinh nghiệm về ngành Điện và Phân bón
- Have knowledge about rotating equipment
Có kiến thức về thiết bị quay
- Have good attitude / integrity in the work
Có thái độ tốt và liêm chính trong công việc

Note: *This job description is changeable subject to company's adjustments necessity with the agreement of two parties.*

Ghi chú: *Bảng mô tả công việc này có thể được điều chỉnh bất cứ khi nào tùy theo nhu cầu của Công ty với sự đồng ý của hai bên*