

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC / JOB DESCRIPTION

- ✓ Phụ trách mảng bán hàng phụ tùng valve và thay thế (ISV/KOB3 & PRM/KOB3)  
*Be responsible for the after sales of Emerson ISV Business Unit (ISV/ KOB3 & PRM/KOB3)*
- ✓ Thực hiện các hoạt động bán hàng theo chiến lược được giao cho hàng tháng / hàng quý / hàng năm.  
*Conduct sales activities as per assigned strategies for monthly/quarterly/yearly.*
- ✓ Xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng và Hãng/ Nhà cung  
*Develop and maintain a strong relationship with potential and existing Customers and TTE's Supplier/Principals*
- ✓ Tư vấn cho khách hàng về sản phẩm và thị trường được giao  
*Advise and consult customers about assigned products and assigned markets.*
- ✓ Kiểm tra và xem xét hồ sơ chào thầu & hợp tác với bộ phận Hỗ trợ bán hàng và kỹ thuật để thực hiện báo giá và chào thầu, được quản lý trực tiếp phê duyệt.  
*Check and review bidding documents & collaborate with Sales Support and Application Engineers to make quotation and submit bid proposal, to be approved by Line Manager.*
- ✓ Phối hợp với bộ phận Hỗ trợ bán hàng, Kế toán, Pháp lý để chuẩn bị làm rõ giá thầu kỹ thuật và thương mại khi cần trong quá trình đấu thầu.  
*Collaborate with Sales Support, Accounting, Legal departments to prepare the technical and commercial bid clarification as needed during bidding.*
- ✓ Quản lý, hỗ trợ các công việc của nhóm, chịu trách nhiệm liên hệ với khách hàng, nhà cung cấp xử lý các vấn đề tồn đọng và trường hợp khó khăn liên quan đến sản phẩm ISV-KOB3 & PRM/KOB3  
*Leadership role to help and guide the team selling ISV-KOB & PRM/KOB3 products, communicate with customer, principal for difficult and pending cases.*
- ✓ Tham dự tại các buổi hội nghị, hội thảo, đào tạo theo sự phân công của quản lý trực tiếp.  
*Attend conferences, seminars, training sessions and networking events as assigned by Line Manager.*
- ✓ Đảm bảo mức giá tốt nhất (lợi nhuận gộp tốt nhất) cho các hợp đồng bán hàng, được phê duyệt bởi cấp trên trực tiếp.  
*Ensure the best rate of GP (gross profit) with each order, to be approved by Line Manager.*
- ✓ Chăm sóc khách hàng trong nhóm  
*Take care of listed customers in detail*
- ✓ Thực hiện các công việc khác do quản lý trực tiếp hoặc BOD chỉ định.  
*Perform any ad-hoc task assigned by Line Manager or BOD.*

## YÊU CẦU NĂNG LỰC/COMPETENCE REQUIREMENTS

- ✓ Bằng cử nhân về Kỹ thuật hoặc lĩnh vực liên quan  
*Bachelor's degree in Engineering or related field*
- ✓ Có kiến thức kỹ thuật tốt về van điều khiển và các loại van khác.  
*Have a good technical knowledge about control valves, and other types of valve.*
- ✓ Có kỹ năng về kỹ thuật bán hàng tốt. Năng lực kỹ thuật vững vàng với khả năng nắm bắt nhanh chóng các khái niệm phức tạp trên nhiều lĩnh vực.  
*Have good sales skills. Strong technical aptitude with an ability to quickly grasp complex concepts across multiple domains.*
- ✓ Có kinh nghiệm trong lĩnh vực dầu khí (thượng nguồn và hạ nguồn)  
*Have good experience in Oil & Gas segment (both down & up stream)*
- ✓ Có thái độ tốt và liêm chính trong công việc  
*Have good attitude / integrity in the work*

## **QUYỀN LỢI/ BENEFITS**

- ✓ Lương thưởng hấp dẫn  
*Attractive salary & bonus*
- ✓ Chính sách lao động của công ty hoàn toàn theo luật lao động Việt Nam và các phúc lợi khác  
*Company's labor policy completely pursuant to Vietnamese labor code & plus other benefits*
- ✓ Bảo hiểm chăm sóc sức khỏe bổ sung  
*Extra health care insurance*
- ✓ Cơ hội đào tạo ở nước ngoài  
*Extra health care insurance*
- ✓ Môi trường làm việc năng động, đa dạng, hỗ trợ và sáng tạo  
*Dynamic, diverse, supportive, and creative working environment*
- ✓ Địa điểm làm việc: HCM  
*Work Location: HCM*
- ✓ Thời gian làm việc: Thứ Hai đến Thứ Sáu  
*Working time: Monday to Friday*