

MÔ TẢ CÔNG VIỆC / JOB DESCRIPTION

- ✓ Dẫn dắt và quản lý nhóm bán hàng dịch vụ bao gồm tuyển dụng, huấn luyện và động viên.
Lead and manage services sales team included recruitment, coaching and motivation.
- ✓ Lập ngân sách, lập kế hoạch bán hàng và thực hiện nó để đạt được mục tiêu bán hàng.
Establish budget, sales planning and implement it to reach sales target.
- ✓ Xây dựng chiến lược giá các gói dịch vụ cho từng dự án, khách hàng.
Establish strategy prices of services packages for each project or customer.
- ✓ Đảm bảo lãi lỗ của các dự án đã bán; đảm bảo hoàn thành việc lập hóa đơn và thanh toán.
Ensure Profit & Loss of the projects sold; ensure invoicing and payment completion.
- ✓ Cung cấp gói giải pháp và dịch vụ công nghệ cho khách hàng ngành Dầu khí và điện lực.
Provide technologies solution and services package to Oil & Gas and power industries customers.
- ✓ Cộng tác với các đơn vị kinh doanh, nhóm khác và chức năng hỗ trợ bao gồm các nhà cung cấp và công ty nội bộ để thực hiện và thúc đẩy các kế hoạch tiếp thị và bán hàng.
Collaborate with other business units, teams and support function included suppliers and internal company to execute and drive sales and marketing plans.
- ✓ Thiết lập mục tiêu hoạt động, kế hoạch làm việc và giao nhiệm vụ cho người quản lý cấp dưới.
Establishes operational objective and work plans and delegates assignments to subordinate managers.
- ✓ Làm việc về các vấn đề phức tạp trong đó việc phân tích tình huống hoặc dữ liệu đòi hỏi kiến thức chuyên sâu về mục tiêu của tổ chức.
Work on complex issues where analysis of situations or data requires an in-depth knowledge of organizational objectives.
- ✓ Đảm bảo liên hệ và quan hệ với khách hàng một cách có hệ thống và được giám sát tốt.
Ensure customer contacts and relation systematically and well monitored.
- ✓ Thúc đẩy tăng trưởng kinh doanh, giành thị phần tốt hơn bao gồm duy trì mối quan hệ tốt với khách hàng hiện tại và phát triển khách hàng mới.
Drive business growth gain better market share included maintain good relationship with existing customers and develop new customers.
- ✓ Thúc đẩy tuân thủ pháp luật, quy tắc ứng xử kinh doanh và các yêu cầu kinh doanh khác.
Drive legal, business code of conducts and other business requirement compliance.
- ✓ Đảm bảo hoạt động hiệu quả phù hợp với hệ thống Chất lượng, An toàn, Môi trường, các chính sách, thông lệ và hướng dẫn.
Ensure effective operation aligning with of Quality, Safety, Environment system, policies, practices, and instruction
- ✓ Luôn cập nhật các xu hướng của ngành, điều kiện thị trường, hoạt động của đối thủ cạnh tranh, chiến lược giá cả, v.v., để xác định các cơ hội phát triển hoặc cải tiến trong việc cung cấp dịch vụ.
Stay updated on industry trends, market conditions, competitor activities, pricing strategies, etc., to identify opportunities for growth or improvement in service offerings.

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
- ✓ Đã có kinh nghiệm làm Kỹ sư bán hàng hoặc Quản lý bán hàng trong ngành Dầu khí.
Proven experience working as a Sales Engineer or Sales Manager within the Oil & Gas industry.
- ✓ Am hiểu về sản phẩm/dịch vụ dầu khí.
Strong understanding of oil & gas services/products.
- ✓ Kỹ năng giao tiếp và đàm phán xuất sắc để tương tác hiệu quả với khách hàng và các bên liên quan nội bộ.
Excellent communication and negotiation skills to effectively engage with clients and internal stakeholders
- ✓ Có khả năng xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng ở nhiều cấp độ khác nhau.
Ability to build and maintain relationships with clients at various levels.
- ✓ Có khả năng phân tích xu hướng thị trường, xác định nhu cầu của khách hàng và phát triển các giải pháp sáng tạo.
Ability to analyze market trends, identify customer needs, and develop innovative solutions.
- ✓ Khả năng lãnh đạo để quản lý nhóm, đưa ra hướng dẫn và thúc đẩy môi trường làm việc hợp tác.
Leadership abilities to manage a team, provide guidance, and foster a collaborative work environment.

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: Vũng Tàu**
Work Location: Vung Tau
- ✓ **Thời gian làm việc: Thứ Hai đến Thứ Sáu (8h:00 – 17h:00), Thứ Bảy: 8h:00 -12h:00**
Working time: Monday to Friday: 8:00 AM to 5:00 PM, Saturday: 8:00 AM – 12:00 PM