

Vị trí:	Trưởng phòng kinh doanh dịch vụ - Mạng Bơm & Thiết Bị Quay	Báo cáo:	Giám đốc kinh doanh
Địa điểm:	HCM	Phòng:	Kinh doanh
Ngày cập nhật:	11/2025	Thời gian nhận việc:	ASAP

I. Tổng quan công ty:

Với hơn 30 năm phát triển, Công ty cổ phần kỹ thuật Toàn Thắng (TTE) là nhà cung cấp giải pháp kỹ thuật hàng đầu tại Việt Nam. Chúng tôi chuyên cung cấp van, bơm, máy nén, phớt cơ khí và thiết bị quay cho các ngành Dầu khí, Hóa dầu, Điện và Công nghiệp nặng.

Là đại diện độc quyền của các thương hiệu toàn cầu như Emerson, Flowserve, Pleuger chúng tôi kết hợp công nghệ đẳng cấp thế giới với năng lực nội địa thông qua 2 văn phòng và 3 xưởng dịch vụ trên toàn quốc.

TTE vừa ký kết thỏa thuận trở thành Nhà Phân Phối & Đại Diện Chính Thức của Rotating Machinery Services – RMS (www.rotatingmachinery.com), tập đoàn hàng đầu thế giới về dịch vụ cho thiết bị quay (compressors, expanders, turbines).

Để phát triển mạnh mẽ Dịch vụ nâng cấp – bảo trì – overhaul – spare parts cho bơm & thiết bị quay tại Việt Nam, TTE đang tuyển dụng:

II. Tổng quan vị trí:

Chúng tôi đang tìm kiếm một **Trưởng Phòng Kinh doanh dịch vụ** giàu kinh nghiệm và tư duy chiến lược để dẫn dắt hoạt động phát triển danh mục dịch vụ kỹ thuật bơm và thiết bị quay của công ty. Vai trò này tập trung vào việc triển khai các giải pháp dịch vụ toàn diện, duy trì mối quan hệ khách hàng bền vững và thúc đẩy doanh thu từ mảng dịch vụ sau bán hàng. Ứng viên lý tưởng là người định hướng khách hàng, am hiểu sâu sắc hoạt động kinh doanh dịch vụ trong môi trường công nghiệp.

III. Nhiệm vụ chính:

- Phát triển kinh doanh dịch vụ cho thiết bị quay và bơm: bảo trì, overhaul, upgrade, retrofitting, cung cấp dịch vụ, phụ tùng...
- Xây dựng mạng lưới khách hàng trong các nhà máy lọc dầu, phân bón, hóa chất, điện, công nghiệp nặng.
- Phối hợp cùng RMS & Flowserve để triển khai dịch vụ theo tiêu chuẩn quốc tế.
- Phát triển pipeline hợp đồng, xây dựng đề xuất kỹ thuật – thương mại, tham gia đàm phán và ký hợp đồng.
- Là cầu nối giữa khách hàng – TTE – RMS/Flowserve, đảm bảo tiến độ, chất lượng và sự hài lòng của khách hàng.
- Quản lý toàn bộ chuỗi dịch vụ: khảo sát – báo giá – hợp đồng – triển khai – nghiệm thu – thanh toán – tái ký.
- Báo cáo tiến độ, doanh số, lợi nhuận, thị trường, rủi ro và kế hoạch mở rộng thị trường.

IV. Yêu cầu ứng viên:

- Tốt nghiệp cơ khí, chế tạo máy, máy điện, kỹ thuật máy, cơ điện tử hoặc ngành kỹ thuật liên quan.
- Tối thiểu 5–7 năm kinh nghiệm trong dịch vụ thiết bị quay hoặc bơm; hoặc kinh doanh thiết bị/sản phẩm liên quan.
- Am hiểu về compressors, pumps, turbines, motors và dịch vụ liên quan: overhaul, diagnostics, performance upgrade.
- Nắm vững các nguyên lý kỹ thuật, tiêu chuẩn chất lượng và quy định an toàn.
- Thành thạo kỹ năng bán giải pháp, quản lý quan hệ khách hàng và đàm phán thương mại.
- Sử dụng tiếng Anh thành thạo (kỹ thuật & thương mại).
- Tư duy chiến lược, định hướng kết quả, biết cân bằng giữa thành công ngắn hạn và tăng trưởng dài hạn, tư duy dịch vụ – luôn chủ động tìm kiếm cơ hội nâng cao, mở rộng thị trường
- Có mạng lưới khách hàng trong ngành dầu khí, hóa chất, năng lượng là một lợi thế lớn.
- Có kinh nghiệm làm việc với OEM hoặc đại lý quốc tế.

V. Chế độ đãi ngộ:

- Thu nhập hấp dẫn: Lương cơ bản cạnh tranh + hoa hồng doanh số không giới hạn.
- Chính sách thưởng doanh số cao.
- Thưởng cuối năm dựa trên kết quả công việc, cùng các khoản thưởng cho thành tích vượt trội.
- Phúc lợi toàn diện:
 - Đóng BHXH đầy đủ trên mức lương thực tế
 - Bảo hiểm sức khỏe & tai nạn
 - Phụ cấp ăn trưa, thưởng lễ Tết, quà tặng nhân dịp cá nhân (sinh nhật, cưới hỏi, v.v.)
- Phát triển sự nghiệp: Cơ hội đào tạo quốc tế với RMS, Flowserve và các OEM khác.
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp: Làm việc từ thứ Hai – thứ Sáu, có du lịch công ty và hoạt động team building hàng năm.

VI. Lý do gia nhập?

- Lộ trình phát triển lên Giám đốc Dịch vụ (Service Director) trong 1–3 năm.
- Đại diện cho RMS, Flowserve và các OEM toàn cầu với thị phần mạnh trong ngành Dầu khí và Công nghiệp nặng.
- Được trao quyền với cơ chế thưởng minh bạch và cơ hội thăng tiến rõ ràng.
- Xây dựng sự nghiệp trong một công ty giải pháp công nghiệp đang tăng trưởng nhanh.