

CÔNG TY CỔ PHẦN
TƯ VẤN XÂY DỰNG ĐIỆN 2
CHI NHÁNH CƠ ĐIỆN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ CẦN TUYỂN DỤNG

I. THÔNG TIN CHUNG

Vị trí	Nhân viên phát triển kinh doanh mảng kết cấu thép
Đơn vị	Chi nhánh Cơ điện
Nơi làm việc	45 Đường số 2, Phường Trường Thọ, Thành phố Thủ Đức
Số lượng	01
Mức lương	12.000.000 – 16.000.000 VNĐ
Thời gian làm việc	Thứ 2 đến Thứ 7 (07h30 – 17h00)

II. MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC

Chịu trách nhiệm xây dựng chiến lược kinh doanh, mở rộng thị trường và phát triển khách hàng thông qua tư vấn giải pháp kết cấu thép cho công trình điện và nhà xưởng công nghiệp đồng thời phối hợp với kỹ thuật triển khai dự án, hoàn thành mục tiêu doanh số và phát triển bền vững.

III. CÁC CÔNG VIỆC THỰC HIỆN

Stt	Trách nhiệm và nhiệm vụ
1	Trách nhiệm và nhiệm vụ chính
	a) Phát triển thị trường và Tìm kiếm khách hàng - Nghiên cứu thị trường, phân tích xu hướng và xác định cơ hội kinh doanh. - Xây dựng chiến lược kinh doanh ngắn, trung và dài hạn. - Duy trì mối quan hệ và phát triển doanh số từ khách hàng hiện hữu. - Tìm kiếm khách hàng mới trong lĩnh vực nhà máy, kho bãi, trạm biến áp,... - Thiết lập quan hệ với chủ đầu tư, tổng thầu EPC, nhà thầu cơ điện, đơn vị tư vấn. - Theo dõi thông tin dự án để tham gia đấu thầu hoặc chào giá. b) Quản lý doanh số và hiệu suất kinh doanh - Tư vấn giải pháp thiết kế, sản xuất kết cấu thép tối ưu cho khách hàng. - Phối hợp kỹ thuật để lập báo giá, phương án thi công và điều chỉnh hợp đồng. - Hỗ trợ khách hàng trong quá trình triển khai dự án.

Stt	Trách nhiệm và nhiệm vụ
	- Lập kế hoạch doanh số, ngân sách để đạt mục tiêu. - Xây dựng, đào tạo và quản lý đội ngũ kinh doanh hiệu quả. c) Hợp tác nội bộ và Phát triển sản phẩm - Phối hợp với thiết kế, sản xuất, thi công để đảm bảo tiến độ và chất lượng. - Đề xuất cải tiến sản phẩm, dịch vụ để nâng cao năng lực cạnh tranh. - Giám sát thực hiện hợp đồng và hỗ trợ vận hành – bảo trì. - Giải quyết các vấn đề liên quan đến thanh toán, nghiệm thu. d) Báo cáo và Đánh giá kết quả kinh doanh - Theo dõi, đánh giá và báo cáo kết quả kinh doanh định kỳ. - Phân tích hiệu quả kinh doanh và đề xuất chiến lược tăng trưởng. - Cập nhật thông tin thị trường, đối thủ cạnh tranh và đề xuất cải tiến.
2	Nhiệm vụ khác
	- Phối hợp thực hiện công việc cùng các Phòng ban khác; - Thực hiện công việc khác liên quan theo yêu cầu của cấp trên.

IV. CÁC KẾT QUẢ CẦN ĐẠT ĐƯỢC

Stt	Kết quả cần đạt được
1	Xây dựng cơ sở dữ liệu một cách khoa học, có hệ thống để theo dõi, quản lý để định kỳ báo cáo kết quả/ tiến trình thực hiện hàng tuần/ tháng/ quý.
2	Thiết lập và duy trì mạng lưới quan hệ hợp tác với các đơn vị trong Công ty và với các đối tác bên ngoài, để nâng cao hiệu quả của Đơn vị.

V. CÁC YÊU CẦU

Giới tính	Nam
Trình độ học vấn	Tốt nghiệp Đại học/Cao đẳng các chuyên ngành: - Kinh tế, Quản trị kinh doanh, Marketing có kiến thức về Kỹ thuật - Xây dựng, Cơ khí, Điện – Điện tử hoặc các ngành liên quan có tư duy Kinh doanh.
Kiến thức	- Am hiểu về Kết cấu thép, Thiết kế, Thi công và Quy

	trình đầu thầu Dự án. - Hiểu biết về Quy trình bán hàng B2B và thanh toán Hợp đồng.
Kinh nghiệm	- Có kinh nghiệm từ 3-5 năm trong lĩnh vực kinh doanh, đặc biệt trong ngành Kết cấu thép, Cơ điện, Xây dựng, Cơ khí. - Ưu tiên có mối quan hệ trong ngành Xây dựng, Cơ điện, Tổng thầu EPC, Nhà máy điện, đặc biệt là với Chủ đầu tư, Nhà thầu,...
Trình độ ngoại ngữ	- Tiếng Anh cơ bản. - Biết Tiếng Trung là một lợi thế.
Trình độ công nghệ thông tin	- Sử dụng thành thạo các MS Office. - Biết sử dụng AutoCAD cơ bản là lợi thế.
Các năng lực yêu cầu	- Có khả năng đọc hiểu bản vẽ kỹ thuật, bóc tách khối lượng cơ bản; - Kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục và thương thảo Hợp đồng tốt. - Kỹ năng phân tích thị trường, tìm kiếm và phát triển khách hàng. - Kỹ năng lập kế hoạch và quản lý công việc hiệu quả, chịu được áp lực công việc, có tinh thần trách nhiệm cao; - Có khả năng làm việc độc lập và theo nhóm; - Có khả năng lãnh đạo đội ngũ, lập kế hoạch và thực thi chiến lược kinh doanh.
Phẩm chất cá nhân	- Chủ động, nhanh nhẹn, có tinh thần trách nhiệm cao. - Có khả năng làm việc độc lập và phối hợp nhóm hiệu quả. - Chịu được áp lực doanh số và có tinh thần cầu tiến.
Yêu cầu khác	- Có nguyện vọng gắn bó và làm việc dài hạn; - Sẵn sàng đi công tác để gặp gỡ khách hàng và khảo sát Dự án.
Thời gian cần tuyển dụng	Trong Quý II/2025

VI. QUYỀN LỢI

- Mức lương cạnh tranh và có thưởng ngày Lễ, Tết, thưởng cuối năm theo tình hình kinh doanh của Công ty;
- Được tham gia đầy đủ các chế độ của Người lao động theo quy định của nhà nước (BHXH, BHYT, BHTN...) và Bảo hiểm sức khỏe;
- Khám sức khỏe định kỳ hàng năm;
- Hỗ trợ công tác phí, phương tiện di chuyển đến Trụ sở làm việc, công tác;
- Chế độ ốm đau, thai sản theo quy định, chế độ nghỉ phép năm;
- Tham gia các hoạt động phong trào Thi đua, Văn hoá, Văn Nghệ, Thể thao do Công ty tổ chức.