

CÔNG TY CỔ PHẦN
TƯ VẤN XÂY DỰNG ĐIỆN 2
BAN ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH 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	Chuyên viên Quản lý – Kinh doanh Điện
Đơn vị	Ban Đầu tư và Kinh doanh Điện
Nơi làm việc	Tòa nhà PECC2 Innovation Hub (Số 45, Đường số 2, Phường Trường Thọ, TP. Thủ Đức)
Số lượng	01
Mức lương	+ Thỏa thuận theo năng lực – Cạnh tranh trên thị trường lao động; + Thang lương 15.000.000 – 20.000.000 VNĐ/Tháng; + Thu nhập bình quân 20.000.000 – 50.000.000 VNĐ/Tháng (Theo khối lượng và chất lượng công việc).
Thời gian làm việc	Từ Thứ 2 đến Thứ 6 và Ngoài giờ (Nếu có) theo yêu cầu + Sáng: 07h30 - 12h00 + Chiều: 13h30 - 17h00

II. MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC

Đảm bảo hoạt động Kinh doanh Điện vận hành hiệu quả, đúng Quy định Pháp luật và Hợp đồng Mua bán Điện, đồng thời theo dõi Sản lượng, lập Kế hoạch Doanh thu, Quản lý Hợp đồng Điện, chăm sóc Khách hàng và phối hợp với các bên liên quan để tối ưu hiệu quả mảng Kinh doanh Năng lượng.

III. CÁC CÔNG VIỆC THỰC HIỆN

Stt	Trách nhiệm và nhiệm vụ
1	Trách nhiệm và nhiệm vụ chính
	a) Quản lý Hợp đồng Điện và Khách hàng sử dụng Điện + Soạn thảo, thương thảo và ký kết Hợp đồng Mua Bán Điện với Khách hàng; + Cập nhật và quản lý Cơ sở Dữ liệu Khách hàng, phát triển tệp Khách hàng mới; + Giải đáp các thắc mắc và xử lý khiếu nại liên quan. b) Theo dõi Sản lượng và Doanh thu + Khảo sát thiết kế Công trình Điện, vận hành Lưới điện và theo dõi các sự cố, quản lý Đường dây và Trạm biến áp; + Lập Báo cáo Sản lượng Điện Thương phẩm, Tồn thất Điện năng và Doanh thu Điện. + Dự báo Sản lượng Tiêu thụ và lập Kế hoạch Kinh doanh Điện theo Quý/Năm. c) Phối hợp Vận hành, Kỹ thuật và Lập Báo cáo + Phối hợp với Bộ phận Kỹ thuật để đảm bảo cung cấp Điện ổn định, an toàn;

Stt	Trách nhiệm và nhiệm vụ
	+ Đề xuất giải pháp giảm tổn thất Điện năng và nâng cao hiệu quả vận hành Hệ thống Điện; + Lập các Báo cáo định kỳ cho Cơ quan Quản lý Điện lực, Ban Giám đốc và các Đơn vị liên quan. d) Tuân thủ Pháp lý và Quy định ngành Điện + Đảm bảo hoạt động Kinh doanh Điện tuân thủ Luật Điện lực, các Thông tư, Quy chuẩn Kỹ thuật và Quy định của EVN, Đơn vị vận hành Hệ thống điện, Thị trường Điện, Truyền tải Điện, Tổng Công ty Điện lực, Công ty Điện lực; + Tham gia kiểm tra, đánh giá nội bộ và bên ngoài về công tác Vận hành - Kinh doanh Điện.
2	Nhiệm vụ khác
	a) Phối hợp thực hiện công việc cùng các Phòng/Ban khác; b) 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 và định kỳ báo cáo kết quả hoặc 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 (Độ tuổi từ 25 đến 40 tuổi)
Học vấn	Tốt nghiệp Đại học ngành Hệ thống điện, Kỹ thuật điện, Kinh tế, Tài chính.
Kiến thức	+ Hiểu rõ Quy trình Đấu nối, Đo đếm Điện năng, Hóa đơn và Hợp đồng Mua Bán Điện; + Hiểu biết về Quy trình bán hàng B2B và thanh toán.
Kinh nghiệm	+ Có ít nhất 03 năm làm việc trong lĩnh vực liên quan tại các Công ty Điện lực; + Ưu tiên từng làm Quản lý tại các KCN, Công ty Kinh doanh Điện Nội bộ hoặc làm việc với A0/EVN.
Ngoại ngữ	+ Tiếng Anh cơ bản; + Biết Tiếng Trung là một lợi thế.
Vi tính	+ Sử dụng thành thạo Vi tính Văn phòng; + Biết các phần mềm tính toán Sản lượng Điện, Quản lý Công tơ là điểm cộng.
Năng lực yêu cầu	+ Có khả năng đọc hiểu Bản vẽ Kỹ thuật, bóc tách Khối lượng cơ bản;

	+ 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; + Lập Kế hoạch và quản lý công việc hiệu quả; + Linh động làm việc năng suất cả độc lập và phối hợp theo nhóm; + Lãnh đạo Đội ngũ chuyên nghiệp, chịu được áp lực Doanh số và thực thi Chiến lược Kinh doanh.
Phẩm chất cá nhân	+ Chủ động; + Nhanh nhẹn; + Cầu tiến; + Tinh thần trách nhiệm cao.
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; + Tiếp nhận công việc trong Quý II/2025.

VI. QUYỀN LỢI

- + Mức lương cạnh tranh, thu nhập ổn định, thưởng Lễ, Tết và cuối năm hấp dẫn theo tình hình kinh doanh của Công ty;
- + Phụ cấp Công trường hay ăn sáng trưa tại Căn tin Công ty, chu cấp nơi ở đạt tiêu chuẩn khi đi Dự án, Card Điện thoại, Vé tàu xe về quê,...;
- + Được tham gia đầy đủ các chế độ theo Quy định của Nhà nước (Bảo hiểm, Ốm đau, Thai sản, Nghỉ phép,...) và Bảo hiểm sức khỏe;
- + Khám sức khỏe định kỳ hàng năm, hỗ trợ công tác phí khi đi công tác và phương tiện di chuyển đến Trụ sở làm việc;
- + Được đào tạo, tham gia các khóa học trong và ngoài nước về Chuyên môn, Nghiệp vụ, Dự án, Văn hóa Doanh nghiệp, Kỹ năng,...;
- + Môi trường làm việc chuyên nghiệp với các cơ hội phát triển;
- + Tham gia các hoạt động phong trào Thi đua, Văn hoá, Văn Nghệ, Thể thao do Công ty tổ chức;
- + Được hưởng các chính sách đãi ngộ xứng đáng, phù hợp với năng lực và kinh nghiệm.