

VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG

SALES EXECUTIVE

Công ty TNHH NAVI WEBSITE

THÔNG TIN CHUNG

Kinh nghiệm: 2 – 3 năm Sales / Business Development

Bộ phận: Kinh doanh

Phối hợp trực tiếp: Marketing và đội ngũ kỹ thuật

Sản phẩm phụ trách: Website, Mobile App, AI và các giải pháp công nghệ

THU NHẬP

LƯƠNG CỨNG

8.000.000 – 10.000.000 VNĐ

Theo tháng.

HOA HỒNG

8% – 10% giá trị hợp đồng

Tùy loại và quy mô dự án.

Thu nhập không giới hạn theo năng lực và kết quả kinh doanh.

TỔNG QUAN VỊ TRÍ

NAVI đang tìm kiếm Sales Executive có khả năng tư vấn, theo sát và chốt khách hàng có nhu cầu về Website, Mobile App, AI và các giải pháp công nghệ.

Vị trí sẽ làm việc trực tiếp với Marketing để khai thác hiệu quả nguồn khách hàng và cải thiện chất lượng lead.

NAVI ĐANG TÌM NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO

NAVI không tìm một Sales chỉ nhận lead, gửi bảng giá rồi chờ khách phản hồi. Chúng tôi tìm người làm được trọn vẹn cả quy trình:

Hiểu nhu cầu → Tư vấn giải pháp → Follow-up → Xử lý vấn đề → Chốt hợp đồng → Chăm sóc khách hàng

Đồng thời, Sales cần phối hợp chặt chẽ với Marketing để giúp công ty hiểu khách hàng hơn và liên tục cải thiện chất lượng nguồn lead.

MÔ TẢ CÔNG VIỆC & YÊU CẦU

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Tiếp nhận và xử lý khách hàng tiềm năng từ Marketing, Website, Social và các kênh của công ty.
- Chủ động liên hệ, tìm hiểu nhu cầu, ngân sách và mục tiêu của khách hàng.
- Tư vấn các giải pháp phù hợp: Website, Mobile App, AI / AI Agent / CRM / SRM và phần mềm theo yêu cầu.
- Phối hợp với team kỹ thuật để phân tích yêu cầu đối với các dự án cần tư vấn chuyên sâu.
- Chuẩn bị và gửi báo giá / proposal cho khách hàng.
- Follow-up, xử lý các thắc mắc và phản đối của khách hàng.
- Đàm phán, chốt hợp đồng và theo dõi quá trình đặt cọc / thanh toán.
- Bàn giao đầy đủ thông tin khách hàng và yêu cầu dự án cho bộ phận triển khai.
- Cập nhật tình trạng lead và kết quả làm việc trên hệ thống quản lý của công ty.
- Phối hợp với Marketing đánh giá chất lượng lead, nhu cầu khách hàng, lý do mất khách và insight thị trường.
- Chăm sóc khách hàng cũ và khai thác cơ hội upsell / cross-sell các dịch vụ phù hợp.

YÊU CẦU ỨNG VIÊN

- Có từ 2 – 3 năm kinh nghiệm Sales / Business Development.
- Giao tiếp và tư vấn khách hàng tốt.
- Có khả năng khai thác nhu cầu thay vì chỉ gửi bảng giá.
- Có kỹ năng follow-up, thương lượng và chốt sales.
- Chủ động, có trách nhiệm và bám sát khách hàng.
- Có tư duy làm việc dựa trên KPI và số liệu.
- Biết sử dụng CRM hoặc các công cụ quản lý khách hàng là lợi thế.
- Không yêu cầu biết lập trình, nhưng cần có khả năng học và hiểu sản phẩm công nghệ.

Ưu tiên ứng viên từng làm trong lĩnh vực Website, Software, SaaS, Digital Marketing, IT Outsourcing hoặc công nghệ.

QUYỀN LỢI & ỨNG TUYỂN

THU NHẬP & CHẾ ĐỘ

- Lương cứng 8.000.000 – 10.000.000 VNĐ/tháng.
- Hoa hồng 8% – 10% giá trị hợp đồng, tùy theo loại và quy mô dự án.
- Thu nhập không giới hạn theo năng lực và kết quả kinh doanh.
- Xét tăng lương và thưởng dựa trên hiệu quả công việc.
- Tham gia đầy đủ Bảo hiểm xã hội, Bảo hiểm y tế theo quy định.
- Các chế độ và quyền lợi khác theo chính sách công ty.

ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC & PHÁT TRIỂN

- Có nguồn lead từ hoạt động Marketing của công ty.
- Được đào tạo về sản phẩm Website, App, AI và quy trình tư vấn.
- Làm việc trực tiếp cùng Marketing và đội ngũ kỹ thuật.
- Có cơ hội tiếp xúc với nhiều mô hình kinh doanh và dự án công nghệ khác nhau.

HỒ SƠ ỨNG TUYỂN

Hồ sơ gồm: CV kèm thông tin kinh nghiệm Sales và thành tích nổi bật (nếu có)

Gửi về email: contact@naviwebsite.vn

Tiêu đề email: [Sales Executive] Họ và tên

Ví dụ: [Sales Executive] Nguyễn Văn A

Hồ sơ được xem xét theo thứ tự nhận. NAVI WEBSITE sẽ liên hệ trực tiếp với ứng viên phù hợp.