

NAVI - JOB DESCRIPTION

SALES INTERN

Thực tập sinh Kinh doanh Giải pháp Công nghệ

Công ty	NAVI Website
Bộ phận	Sales & Business Development
Số lượng	01
Trợ cấp	2.000.000 VNĐ/tháng + Hoa hồng
Thời gian thực tập	Dự kiến 03 tháng
Địa điểm	40/9 Nguyễn Văn Đậu, Phường Gia Định, TP.HCM

1. Giới thiệu vị trí

NAVI cung cấp các giải pháp Website, Application, AI và phần mềm giúp doanh nghiệp phát triển kinh doanh, nâng cao hiệu quả vận hành và chuyển đổi số. Sales Intern sẽ tham gia tìm kiếm, tư vấn và chăm sóc khách hàng doanh nghiệp.

2. Mô tả công việc

- Nghiên cứu và tìm kiếm khách hàng doanh nghiệp tiềm năng.
- Tiếp cận khách hàng qua Facebook, LinkedIn, email, điện thoại và các kênh phù hợp.
- Tìm hiểu nhu cầu và tư vấn các giải pháp Website, App, AI phù hợp.
- Tiếp nhận, phản hồi và theo dõi khách hàng tiềm năng.
- Hỗ trợ chuẩn bị báo giá, proposal và tài liệu giới thiệu dịch vụ.
- Phối hợp cùng người phụ trách trong quá trình tư vấn và chốt hợp đồng.
- Cập nhật thông tin khách hàng và trạng thái cơ hội kinh doanh trên CRM.
- Nghiên cứu thị trường công nghệ, đối thủ và nhu cầu chuyển đổi số.

3. Yêu cầu ứng viên

- Sinh viên ngành Quản trị kinh doanh, Marketing, Thương mại điện tử hoặc ngành liên quan.
- Giao tiếp tốt, tự tin và chủ động.
- Có tư duy kinh doanh, khả năng lắng nghe và tìm hiểu nhu cầu khách hàng.
- Yêu thích lĩnh vực công nghệ và sản phẩm phần mềm.
- Có tinh thần trách nhiệm, kiên trì và sẵn sàng học hỏi.
- Không yêu cầu kinh nghiệm bán hàng trước đó.

Điểm cộng

- Có kinh nghiệm tư vấn, bán hàng hoặc chăm sóc khách hàng.
- Hiểu cơ bản về Website, Application hoặc AI.
- Biết sử dụng Google Sheets, Excel hoặc CRM.
- Có khả năng chủ động tìm kiếm và xây dựng nguồn khách hàng.

4. Quyền lợi

- Trợ cấp thực tập: 2.000.000 VNĐ/tháng.
- Hoa hồng theo kết quả kinh doanh và chính sách công ty.

- Được đào tạo kiến thức Website, App, AI và các giải pháp công nghệ.
- Được hướng dẫn kỹ năng tư vấn, khai thác nhu cầu và chăm sóc khách hàng doanh nghiệp.
- Có cơ hội tham gia trực tiếp vào quy trình kinh doanh thực tế.
- Được xem xét trở thành nhân viên chính thức sau thực tập.

5. Tiêu chí đánh giá

- Số lượng và chất lượng khách hàng tiềm năng.
- Khả năng tìm hiểu nhu cầu và tư vấn giải pháp.
- Tỷ lệ phản hồi, theo dõi và chăm sóc khách hàng.
- Kết quả lịch hẹn, cơ hội kinh doanh và hợp đồng.
- Tinh thần chủ động, trách nhiệm và khả năng phối hợp.

6. Cách ứng tuyển

Gửi CV. Tiêu đề email: [Sales Intern] - [Họ và tên].

Email: contact@naviwebsite.vn