



Công ty CP Vang Thăng Long

Thăng Long Winery, nhà sản xuất và phân phối các loại vang nhãn hiệu **Thăng Long** và vang nhãn hiệu Chi Lê như **Cortejada, La Quinta, Pudú, Omnia** và **Lutum**.

Đến với **Thăng Long Winery**, điều bạn có được không chỉ là công việc, mà còn có cơ hội phát triển nghề nghiệp trong một môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động, sáng tạo và thân thiện, cùng với các chế độ phúc lợi cạnh tranh.

Do nhu cầu mở rộng thị trường, **Thăng Long Winery** cần tuyển các vị trí sau:

Vị trí tuyển dụng: Giám đốc Kinh doanh Khu vực (2 vị trí)

Mô Tả Công Việc:

- Lập kế hoạch, phát triển và thực thi chiến lược kinh doanh của Công ty để đạt chỉ tiêu bán hàng của khu vực
- Đóng góp vào kết quả hoạt động kinh doanh của công ty bởi việc dẫn dắt đội ngũ Giám sát Kinh doanh để đạt được chỉ tiêu bán hàng hàng tháng, hàng quý và hàng năm.
- Xây dựng, phát triển hệ thống phân phối và chăm sóc khách hàng.
- Quản lý ngân sách hoạt động để đạt được hiệu quả kinh doanh
- Thực hiện các chương trình khuyến mãi bán hàng, đảm bảo tuân thủ đúng theo các chính sách của công ty.
- Có kỹ năng huấn luyện và đào tạo nhân viên
- Xây dựng tinh thần làm việc theo nhóm, khích lệ và động viên tạo động lực làm việc của nhóm.
- Xây dựng, quản lý và phát triển hệ thống dữ liệu database mạng lưới phân phối và các khách hàng
- Báo cáo bán hàng: hàng tuần, hàng tháng, hàng quý.

Quyền lợi:

- Được tham gia BHXH, BHYT, BHTNBNN, BHTN.
- Hưởng 12 ngày phép /năm hưởng nguyên lương.
- Cơ hội thăng tiến, học hỏi tại môi trường làm việc chuyên nghiệp
- Mức lương thỏa thuận.

Yêu Cầu Công Việc:

- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành Kinh tế /Quản trị kinh doanh / Marketing.
- Có ít nhất 2 năm kinh nghiệm ở vị trí tương tự
- Ưu tiên những ứng viên đã có kinh nghiệm bán hàng trong ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG).
- Kỹ năng lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch tốt.
- Kỹ năng quản lý, giám sát, lãnh đạo tốt
- Kỹ năng giao tiếp, giải quyết vấn đề và đàm phán tốt
- Tinh thần trách nhiệm trong công việc và thực hiện các nhiệm vụ được giao

Vị trí tuyển dụng: Giám sát Kinh doanh (5 vị trí)

Mô Tả Công Việc

- Đại diện Công ty chăm sóc các điểm bán theo các tiêu chuẩn bán hàng.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng.
- Duy trì hình ảnh sản phẩm công ty tại điểm bán và đảm bảo doanh số được giao.
- Lập kế hoạch triển khai việc bán hàng, thực hiện các chương trình khuyến mãi để đạt được chỉ tiêu bán hàng hàng tháng, hàng quý và hàng năm.
- Thực hiện kế hoạch thăm viếng khách hàng và cập nhật các thông tin của cuộc thăm viếng theo như các yêu cầu của Công ty.
- Thương lượng với chủ điểm bán về điều khoản và điều kiện hợp đồng kinh doanh của công ty.
- Thu thập và báo cáo các thông tin về tình hình kinh doanh của điểm bán, thị trường và đối thủ cạnh tranh.
- Duy trì và phát triển các điểm bán mới trong địa bàn được giao.
- Báo cáo bán hàng: hàng tuần, hàng tháng, hàng quý.

Quyền lợi:

- Được tham gia BHXH, BHYT, BHTNBNN, BHTN.
- Hưởng 12 ngày phép /năm hưởng nguyên lương.
- Cơ hội thăng tiến, học hỏi tại môi trường làm việc chuyên nghiệp
- Mức lương thỏa thuận.

Yêu Cầu Công Việc

- Tốt nghiệp Trung cấp/Cao Đẳng/ Đại học, ưu tiên chuyên ngành Kinh Tế/ Quản Trị Kinh Doanh.
- Có kiến thức về thị trường, sản phẩm.
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm bán hàng trong ngành hàng tiêu dùng nhanh (FMCG).
- Có kỹ năng thuyết phục, thương lượng, tư duy & trình bày tốt.
- Có tính chủ động trong công việc.
- Sẵn sàng làm việc tại các tỉnh và thành phố khác.

+ **Thời gian làm việc:** Làm việc giờ hành chính, 08h/ngày (từ 08h sáng đến 17h30 chiều).

+ **Thời hạn nộp hồ sơ :** Từ ngày 23/09/2019.

+ **Liên hệ:** Phòng Tổ chức – Hành chính - Công ty Cổ phần Vang Thăng Long.

Địa chỉ: Số 03/89 Lạc Long Quân – Nghĩa Đô – Cầu Giấy – Hà Nội.

Điện thoại: 024.37535298 – 024.37534862

Cán bộ liên hệ: Nguyễn Quang Vinh – ĐĐ: 0914122170.

Email: nguyenquangvinh@vangthanglong.com.vn