

BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC Nhân viên Bộ phận Marketing & Sales (SP Giáo dục Đại học)	Ngày Ban hành: 01/01/2023
	Ngày hiệu lực: 01/01/2023
	Người soạn thảo: Trưởng Phòng Kinh doanh
	Người kiểm tra: Trưởng Phòng HC-NS
	Người phê duyệt: Tổng giám đốc

I. THÔNG TIN CHUNG

Chức danh công việc	Nhân viên BP Marketing & Sales	Mã chức danh:.....
Tên phòng/ban	Phòng Kinh doanh	
Cấp trực tiếp quản lý	Trưởng Phòng Kinh doanh	
Loại hợp đồng	Xác định thời hạn	

II. MỤC ĐÍCH THỰC HIỆN CÔNG VIỆC

Bán/tư vấn các sản phẩm² của VECI cho các trường Đại học và các nhà đầu tư có nhu cầu tái cơ cấu trường Đại học hoặc setup Khu đô thị Đại học

Công việc	Tóm tắt mô tả công việc
1. Phát triển khách hàng tiềm năng (tạo list khách hàng tiềm năng)	Tìm chọn các trường đại học và các nhà đầu tư có vấn đề, nhu cầu và mong muốn phù hợp với giải pháp sử dụng các sản phẩm đại học của VECI.
	Liên hệ, trao đổi với khách hàng tiềm năng để nắm bắt các vấn đề, nhu cầu và mong muốn của họ
2. Chủ trì, phối hợp tư vấn các giải pháp giá trị cho KH tiềm năng	Tổ chức các buổi tư vấn (gặp trực tiếp hoặc online) của chuyên gia (xây dựng các sản phẩm đại học của VECI) với khách hàng tiềm năng để giải quyết các vấn đề và thực hiện các nhu cầu, mong muốn của họ.
	Giới thiệu các sản phẩm của VECI với khách hàng tiềm năng
3. Chốt ký và thực hiện HĐ với KH	Xây dựng phương án hợp đồng và tổ chức đàm phán ký hợp đồng với khách hàng tiềm năng
	Tổ chức bàn giao sản phẩm, xuất hóa đơn, thu hồi công nợ và chăm sóc khách hàng

¹ Yêu cầu cơ bản: Am hiểu về giáo dục Đại học; nhanh nhẹn/tháo vát; có kinh nghiệm marketing/sales; biết xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch và báo cáo.

² Các sản phẩm chủ yếu (tư vấn giải pháp và chuyển giao Chương trình đào tạo, quy trị quản trị, mô hình ĐH/Khu ĐTĐH,...): Liên kết hoặc chuyển giao CTĐT của nước ngoài; tái cơ cấu và vận hành trường ĐH theo mô hình đại học hiện đại; xây dựng Khu đô thị đại học; xây dựng thương hiệu đại học; các SP hỗ trợ/upsale với các SP chủ yếu (đã nêu).