

	<b>BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC</b>  Nhân viên Bộ phận Marketing & Sales (SP Giáo dục Mầm non) <sup>1</sup>	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 phẩm<sup>2</sup> của VECI cho các trường Mầm non và các nhà đầu tư có nhu cầu setup trường/chuỗi trường Mầm non.

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

<sup>1</sup> Yêu cầu cơ bản: Am hiểu về giáo dục Mầm non; nhanh nhẹn/tháo vát; giao tiếp/thuyết trình; có kinh nghiệm marketing/sales; biết xây dựng, tổ chức thực hiện kế hoạch và báo cáo.

<sup>2</sup> Các SP chủ yếu (tư vấn và chuyển giao): CTGD MN theo phương pháp Montessori (các hệ: tiêu chuẩn, song ngữ và quốc tế); đào tạo giáo viên MN thực hiện CTGDMN (cả 03 hệ); các quy trình quản trị vận hành trường MN; setup trường MN theo phương pháp Montessori; phát triển chuỗi trường MN; tái cơ cấu trường MN,..