

MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ NHÂN VIÊN KINH DOANH

1. Mô tả công việc

- Tìm kiếm, khai thác khách hàng có nhu cầu về bất động sản
- Thực hiện quy trình bán hàng theo quy trình tiêu chuẩn của công ty
- Nhận chỉ tiêu doanh số bán hàng hàng tháng và hoàn thành chỉ tiêu được giao
- Phát triển mở rộng mối quan hệ với tệp khách hàng hiện tại và tệp khách hàng mới
- Chăm sóc khách hàng

2. Yêu cầu công việc

- Có kinh nghiệm sales trong lĩnh vực BĐS cao cấp, nghỉ dưỡng.
- Ham học hỏi và quyết tâm kiếm tiền
- Khả năng tạo dựng các mối quan hệ tốt, chốt deal, chăm sóc
- Có kỹ năng lãnh đạo, thuyết phục cao. – Năng động, có khả năng làm việc độc lập và theo nhóm
- Chủ động trong công việc, tự lập kế hoạch làm việc riêng, sử dụng thời gian hiệu quả

3. Quyền lợi

- Được hỗ trợ lương cứng + thưởng + hoa hồng
- Môi trường làm việc trẻ trung, năng động
- Được tham gia các hoạt động nội bộ của công ty: liên hoan, teambuilding, sự kiện nội bộ của công ty và đối tác
- Được đào tạo tất cả các kỹ năng chuyên môn liên quan đến lĩnh vực Marketing
- Có cơ hội tìm hiểu ngành BĐS rộng lớn, được đào tạo tư duy về Bất động sản

MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TTS KINH DOANH

4. Mô tả công việc

- Nghiên cứu, tìm kiếm và tiếp cận khách hàng mục tiêu
- Liên lạc với khách hàng theo nguồn data có sẵn
- Khai thác hiệu quả nguồn dữ liệu khách hàng sẵn có
- Tìm hiểu và thực hiện công việc có liên quan đến tư vấn, thuyết phục khách hàng
- Trải nghiệm công tác tổ chức các hoạt động kinh doanh

5. Yêu cầu công việc

- Sinh viên các năm
- Năng động, nhiệt tình và linh hoạt trong công việc.
- Có tư duy và thái độ làm việc tốt, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.
- Có Laptop cá nhân.
- Ưu tiên có thể nhận việc ngay sau khi...

6. Quyền lợi

- Công ty đầu tư đào tạo chuyên nghiệp hoàn toàn.
- Được TRAINING 01 lần/tuần, Quản lý training hàng ngày.
- Công ty hỗ trợ điện thoại và data khách hàng
- Được tham gia các chương trình thi đua của Công ty.
- Cơ hội THĂNG TIẾN trở thành nhân viên chính thức
- Cơ hội TRẢI NGHIỆM THỰC TẾ các dự án tại Đà Nẵng, Phú Quốc,...
- Cơ hội trải nghiệm những nơi cao nhất của HCM, xem phim, ăn uống, Party cùng Cty...
- Hỗ trợ đóng dấu báo cáo thực tập
- Cơ hội tiếp xúc với những người giàu của Việt Nam

MÔ TẢ CÔNG VIỆC VỊ TRÍ TTS PHÁT TRIỂN KHÁCH HÀNG

7. *Mô tả công việc*

- Tìm hiểu các dự án của Công ty đang bán.
- Được training các kỹ năng giao tiếp và xử lý tình huống.
- Gọi điện theo Data có sẵn để tư vấn về sản phẩm/dự án công ty đang bán và lấy thông tin khách hàng.
- Lập File báo cáo công việc hàng ngày

8. *Yêu cầu công việc*

- Sinh viên các năm
- Năng động, nhiệt tình và linh hoạt trong công việc.
- Có tư duy và thái độ làm việc tốt, thể hiện tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.
- Có Laptop cá nhân.
- Ưu tiên có thể nhận việc ngay sau khi...

9. *Quyền lợi*

- Công ty đầu tư đào tạo chuyên nghiệp hoàn toàn.
- Được TRAINING 01 lần/tuần, Quản lý training hàng ngày.
- Công ty hỗ trợ điện thoại và data khách hàng
- Được tham gia các chương trình thi đua của Công ty.
- Cơ hội THĂNG TIẾN trở thành nhân viên chính thức
- Cơ hội TRẢI NGHIỆM THỰC TẾ các dự án tại Đà Nẵng, Phú Quốc,...
- Cơ hội trải nghiệm những nơi cao nhất của HCM, xem phim, ăn uống, Party cùng Cty...
- Hỗ trợ đóng dấu báo cáo thực tập
- Cơ hội tiếp xúc với những người giàu của Việt Nam

10. *Liên hệ:*

- Email: hrtuyendung.nhadaiphat@gmail.com
- Zalo: 0778110102 (Ms.Winnie)
- Địa điểm làm việc: [Tòa nhà Samland River View, 178/6 đường Nguyễn Văn Thương, P.25, Q. Bình Thạnh, TP. HCM.](#)

