



THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Cty Sitto Việt Nam - thuộc tập đoàn Sitto Thái Lan (Sitto Group), đã 20 năm có mặt tại thị trường Việt Nam, thương hiệu SITTO với hình ảnh “Con Cá Ngựa” đã không ngừng lớn mạnh và từng bước khẳng định vị thế của mình, đã trở nên quen thuộc và thân thiết với khách hàng, với bà con nông dân Việt Nam. Chúng tôi chuyên nghiên cứu, phát triển và sản xuất kinh doanh các sản phẩm:

- Mảng Nông nghiệp: Phân bón & chất dinh dưỡng cho cây trồng các loại, thuốc bảo vệ thực vật.
- Mảng Thủy sản: Thuốc thú y thủy sản và thức ăn bổ sung cho nuôi trồng thủy sản (*nuôi tôm*).

Thông tin sản phẩm, vui lòng xem link: <http://www.sittovietnam.com/san-pham/>

Để đáp ứng cho việc phát triển mở rộng thị trường của Cty và đáp ứng nhu cầu tăng trưởng hàng năm. Chúng tôi hiện đang có nhu cầu tuyển dụng đáp ứng yêu cầu sau đây:

Vị trí tuyển dụng:

- Mảng Thủy sản/ Số lượng cần tuyển: **05** Nhân viên Tư vấn kỹ thuật & Chăm sóc khách hàng
Địa bàn: Bạc Liêu - Sóc Trăng; Cà Mau - Kiên Giang, Trà Vinh – Vĩnh Long – Đồng Tháp

ĐIỀU KIỆN TUYỂN DỤNG

- * Trình độ học vấn: Trung cấp/ Cao đẳng/ Đại học
- * Trình độ chuyên môn: ➢ Kỹ thuật nuôi trồng Thủy sản/ Bệnh học Thủy sản..
- * **Mô tả công việc:**
Xác định và làm việc với nhu cầu của những người mua/ khách hàng hiện tại và tiềm năng. Đáp ứng các nhu cầu của khách hàng bằng sản phẩm chất lượng và dịch vụ tận tâm, tư vấn kỹ thuật kịp thời có trách nhiệm, mang đến hài lòng của nhà phân phối/ đại lý/ bà con nông dân/ và các hộ nuôi trồng...:
 - Trực tiếp tư vấn các vấn đề kỹ thuật chuyên môn, kỹ thuật sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của nông dân/ hộ nuôi/ đại lý/ nhà phân phối trong phạm vi được ủy quyền cho phép.
 - Dựa vào chỉ tiêu kinh doanh hàng tháng do giám sát bán hàng giao, lập kế hoạch dự kiến phát triển thị trường.
 - Lên kế hoạch lộ trình viếng thăm khách hàng/ tuần/ tháng/ quý
 - Ghi nhận thông tin hàng tồn kho nhà phân phối báo cáo giám sát bán hàng
 - Phối hợp sales admin và giám sát bán hàng triển khai thực hiện các chương trình MKT theo yêu cầu
 - Giới thiệu, tư vấn khách hàng hàng hóa, dịch vụ, chương trình khuyến mãi của công ty hay nhà phân phối cho khách hàng
 - Làm đơn hàng cho khách hàng và theo dõi quá trình giao nhận hàng hóa.
 - Hỗ trợ trưng bày sản phẩm hàng hóa tại nhà phân phối và các khách hàng (nếu có)
 - Ghi nhận thông tin thị trường, thông tin phản hồi khách hàng gửi cho giám sát bán hàng và CSKH
 - Kiểm tra, tư vấn trưng bày hàng hóa của các khách hàng (nếu có)
 - Quản lý và xây dựng hệ thống cấp 1, cấp 2, trang trại/ hộ nông dân/ hộ nuôi trồng (phát triển về số lượng và chất lượng), phủ khắp các địa bàn trong khu vực được giao một cách hiệu quả.
 - Quản lý và kiểm soát công nợ của đại lý trong khu vực. Không để xảy ra nợ xấu, khó đòi gây thiệt hại cho công ty.
 - Tham gia phối hợp xây dựng các chiến lược MKT, chiến lược phát triển thương hiệu & xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu Công ty. Tham gia tổ chức sự kiện hội thảo chuyên đề, hội nghị khách hàng.
 - Chi tiết công việc sẽ trao đổi trực tiếp thêm khi phỏng vấn.

*** Yêu cầu công việc:**

- Nam/ nữ trong độ tuổi 21-35, có đam mê nghiên cứu kỹ thuật, và yêu thích công việc kinh doanh.
- Khả năng giao tiếp tốt, nhanh nhẹn, ham học hỏi, sáng tạo, nhạy bén, quyết đoán có tư duy chiến lược.
- Có khả năng làm việc độc lập, chủ động, chịu được áp lực công việc cao và thường xuyên đi công tác.
- Có khả năng tổ chức quản lý tốt, dễ dàng thích nghi nhanh với môi trường làm việc mới.
- Sử dụng thành thạo vi tính, công cụ office, các ứng dụng smartphone, VDO conference..
- Ưu tiên người có kinh nghiệm đi làm thị trường, có kinh nghiệm tư vấn kỹ thuật và bán hàng ..
- Am hiểu tốt về kiến thức chuyên môn có liên quan nhằm hỗ trợ tư vấn tốt về kỹ thuật sử dụng sản phẩm của công ty cho khách hàng trực tiếp, và cho các NPP/ Đại lý.

*** Quyền lợi được hưởng**

- Chế độ phúc lợi đầy đủ theo luật quy định
- Được trang bị áo đồng phục, và công cụ làm việc có liên quan.
- Hình thức làm việc: Toàn thời gian cố định, từ thứ 2 – thứ 7 mỗi tuần.
- Lương + phụ cấp công tác phí: > 10 triệu đồng/ tháng; Chưa tính hoa hồng kinh doanh (*tùy theo kết quả đạt chỉ tiêu doanh số bán hàng, một số nhân viên top sales đạt mức hoa hồng >100 triệu mỗi quý*)
- Môi trường làm việc trẻ trung năng động và được đào tạo về kỹ năng - kiến thức tư vấn chăm sóc khách hàng, và kỹ thuật chuyên môn.



Đến với Công ty SITTO VIỆT NAM, bạn sẽ hài lòng với môi trường làm việc thân thiện & chuyên nghiệp, có nhiều cơ hội thăng tiến và thường xuyên được đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ.

- * **Thời hạn nộp hồ sơ tuyển dụng:** hết ngày **15/03/2021** (ưu tiên mời phỏng vấn trước các ứng viên nộp hồ sơ sớm hơn và có đầy đủ thông tin).

Các ứng viên quan tâm, xin vui lòng gửi CV & hồ sơ về theo 2 cách:

Cách 1: Gửi CV cá nhân gửi tới địa chỉ email: hr@sittovietnam.com / tracypham277@gmail.com:

Tiêu đề email ghi: Ứng tuyển vị trí “NHÂN VIÊN TVKT-CKSH/ Mảng Nông nghiệp/ hoặc Thủy sản”

Cách 2 : Nộp bộ hồ sơ copy đầy đủ tại:

VPGD: CÔNG TY TNHH SITTO VIỆT NAM - P. HC-NS

Địa chỉ: Số 135, Đường số 6 - KĐT Lakeview, P. An Phú, Q. 2, TP.HCM

Mọi chi tiết xin liên hệ: Ms. Trang – Phòng HC-NS;

Điện thoại: 028.62960736 – 37, Ext. 11;