|  |  |
| --- | --- |
|  | **CÔNG TY TNHH ĐA LỘC**  Văn phòng chính: số 781 đường Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội  *Daloc Vintage Wine Boutique 1: số 65 đường Lê Duẩn, Đống Đa, Hà Nội*  *Daloc Vintage Wine Boutique 2: số 11C phố Cát Linh, Đống Đa, Hà Nội*  *Daloc Vintage Wine Boutique 3: số 781 đường Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm, Hà Nội*  **Chi nhánh miền Trung Công ty TNHH Đa Lộc**  *127 Lê Lợi, phường Hải Châu I, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng*  **Công ty TNHH Đa Lộc Phương Nam**  *17/12 Lê Thánh Tôn, Phường Bến Nghé, Quận 1, TP.HCM* |

Công ty TNHH Đa Lộc có trụ sở chính tại Hà Nội, chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh và TP Đà Nẵng. Công ty được thành lập năm 1995, là một trong hai nhà nhập khẩu và phân phối hàng đầu ở Việt Nam các loại thực phẩm, đồ uống có cồn (rượu vang, rượu mạnh, rượu mùi của nhiều quốc gia. Một môi trường làm việc quốc tế, chuyên nghiệp. Khách hàng của chúng tôi là các khách sạn, khu nghỉ dưỡng, nhà hàng, hãng hàng không tốt nhất tại Việt Nam.

Quy mô Công ty: 100-499.

Nhân viên tại công ty hiện nay bao gồm người Việt Nam, Anh, Pháp, Mỹ.  
**Mọi chi tiết xin xem trên trang web của công ty: WWW.DALOC.VN**

CHẾ ĐỘ ĐÃI NGỘ CỦA CHÚNG TÔI CẠNH TRANH VỚI CÁC CÔNG TY TỐT NHẤT Ở VIỆT NAM. CHÚNG TÔI LUÔN CỐ GẮNG XÂY DỰNG MỘT MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC VIỆT NAM VỚI TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ.   
Nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển Công ty, chúng tôi cần tuyển các ứng viên ưu tú tại vị trí sau :

**Thông tin công việc**

**Job Title**

**Giám đốc bán lẻ và BAN HANG doanh nghiệp (Retail & Corporate SALES Manager) Hà Nội, Đà Nẵng, HCM**

**Job Description**

- Phụ trách quản lý 10 cửa hàng bán lẻ của công ty: đảm bảo và duy trì hình ảnh tốt nhất nhằm thu hút khách hàng, quản lý và đào tạo đội ngũ các NVBH và NV giao hàng, tư vấn khách hàng…  
- Có khả năng tự xây dựng kế hoạch bán hàng theo phạm vi được phân công nhiệm vụ (theo nhóm khách hàng mục tiêu: Khối Doanh nghiệp lớn trong nước/liên doanh/đầu tư nước ngoài, Ngân hàng, Công ty Events,...)  
- Lập danh sách khách hàng tiềm năng, chuẩn bị các kế hoạch/phương án tiếp cận, gặp gỡ, đàm phán, thương lượng, ký kết hợp đồng bán hàng   
- Nhận các chỉ tiêu doanh số/doanh thu theo định kỳ và chịu trách nhiệm về doanh số được giao  
- Chăm sóc, duy trì bán hàng đối với các khách hàng hiện có, tối đa hóa doanh thu trên từng khách hàng (phát triển theo chiều sâu)  
- Theo dõi, đôn đốc việc thu hồi công nợ trong phạm vi được phân công bán hàng   
- Trực tiếp triển khai và kiểm soát các chương trình hỗ trợ bán hàng  
- Tư vấn và giải quyết các thắc mắc của khách hàng  
- Thực hiện báo cáo ngày, tuần, báo cáo tình hình thị trường, tồn kho, …  
- Thu thập thông tin thị trường, thông tin về các đối thủ cạnh tranh  
- Chủ động đề xuất các biện pháp bán hàng, kích thích doanh số theo khả năng

**Job Requirement**

- Nam, nữ, ngoại hình khá, tuổi từ 28 trở lên, có ít nhất 3 năm kinh nghiệm làm bán lẻ hoặc chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp (ưu tiên các Nhân viên đã từng làm Sale hoặc có quan hệ tốt với khối khách hàng là các Doanh nghiệp, mô hình B2B, hoặc trong lĩnh vực hàng tiêu dùng, hàng xa xỉ cao cấp, đồ uống.   
- KINH NGHIỆM LÀM VIỆC TRONG NGÀNH HÀNG XA XI PHẨM HOẶC ĐỒ UỐNG LÀ MỘT LỢI THẾ  
- Có khả năng giao tiếp, đàm phán và thuyết trình tốt, làm việc độc lập, chịu được áp lực công việc cao, biết cách xây dựng các mối quan hệ với khách hàng  
- Yêu thích công việc bán hàng, tự tin, năng động và có ý chí cầu tiến  
- Ứng viên phải có khả năng bán hàng độc lập, tự tin, khả năng dẫn dắt đội nhóm, kiên trì đạt được mục tiêu do BGĐ giao phó  
- Các ứng viên có khả năng sử dụng được tiếng Anh, hiểu biết và yêu thích sản phẩm có tính văn hoá – lành mạnh như rượu vang là một lợi thế.  
- Sử dụng thành thạo các kỹ năng văn phòng  
  
  
VUI LÒNG KHÔNG LIÊN HỆ QUA ĐIỆN THOẠI.  
  
ỨNG VIÊN QUAN TÂM VUI LÒNG NỘP ĐƠN BẰNG CÁCH CLICK VÀO NÚT “ APPLY” HOẶC “NỘP ĐƠN” BÊN DƯỚI ĐỂ GỬI CV TỚI NHÀ TUYỀN DỤNG.

**Nơi làm việc: Hà Nội, Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh**

**Mức lương:** Cạnh tranh