



## THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG THÁNG 05/2026

TT	VỊ TRÍ	SL	MÔ TẢ CÔNG VIỆC	YÊU CẦU
1	<b>Nhân viên kinh doanh mảng dự án</b>	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Thu thập thông tin thị trường, tìm kiếm khách hàng công trình là các doanh nghiệp có nhu cầu lắp đặt hệ thống xử lý nước tinh khiết, nước siêu tinh khiết, nước sinh hoạt, nước thải công nghiệp và dân dụng... (được đào tạo)</li> <li>-Chăm sóc tập data khách hàng công trình cũ của công ty được giao phụ trách để tư vấn bán vật tư tiêu hao như lõi lọc nước, màng lọc nước, vật liệu lọc nước...</li> <li>-Tiếp nhận thông tin khách hàng công trình từ công ty, trực Tiếp Tiếp xúc với khách hàng để khảo sát, tư vấn, đàm phán ký hợp đồng với khách hàng.</li> <li>- Thực hiện các giao dịch bán hàng về vật tư, linh kiện, thiết bị xử lý nước.</li> <li>- thiết lập mối quan hệ với khách hàng và tổ chức triển khai bán hàng theo định hướng.</li> <li>-Bảo cáo tiến độ triển khai công việc ngày, tuần, tháng cho Trưởng phòng Dự Án.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tốt nghiệp từ trung cấp trở lên chuyên ngành: Môi trường, kỹ thuật thương mại, kinh tế...</li> <li>- Giao tiếp, đàm phán tốt, sẵn sàng đi công tác.</li> <li>- Thành thạo tin học văn phòng.</li> <li>- Ưu tiên có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực xử lý nước.</li> </ul>
2	<b>Nhân viên kinh doanh mảng thương mại</b>	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kinh doanh các sản phẩm vật tư, linh kiện, thiết bị trong ngành xử lý nước, máy lọc tổng, Heatpump...; tư vấn, lắp đặt các hệ thống xử lý nước Ro, DI, nước cấp, xử lý nước sinh hoạt, nước thải...</li> <li>- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với Đại lý, thường xuyên liên hệ với Đại lý để tư vấn, truyền thông sản phẩm mới, các chương trình, chính sách bán hàng mới, đồng thời giúp đỡ Đại lý giải quyết các vấn đề phát sinh trong quá trình bán hàng của Đại lý;</li> <li>- Nhận chỉ tiêu doanh thu và triển khai các hoạt động bán hàng. Nhân viên kinh doanh sẽ đảm nhiệm việc tạo đơn hàng, giữ liên lạc với khách hàng để thực hiện việc giao dịch bán hàng và thu tiền;</li> <li>- Phát triển thị trường, tìm kiếm và khai thác các cơ hội mới để mở rộng thị trường và tăng doanh số bán hàng;</li> <li>- Theo dõi, đánh giá, báo cáo kết quả hoạt động bán hàng của mình, từ đó đưa ra những phương án điều chỉnh, cải thiện hoạt động kinh doanh và báo cáo kết quả cho trưởng phòng;</li> <li>- Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu của Trưởng phòng và ban Tổng Giám đốc.</li> </ul>	

=> Địa điểm làm việc: **L7-39 KĐT Athena Fulland, Định Công, Hà Nội**

=> **QUYỀN LỢI:**

- Được làm việc trong môi trường năng động, chuyên nghiệp.
- Cơ hội thăng tiến không hạn chế
- Được hưởng mức lương hấp dẫn, phù hợp với năng lực và các chế độ phúc lợi mở rộng khác như: Sinh nhật, thăm quan, du lịch..., thường lễ tết, tháng lương 13
- Hưởng các chế độ đãi ngộ theo luật lao động như: BHXH, BHYT, BHTN ...
- Thu nhập: Lương cứng 8 - 15 triệu (thoả thuận) + ăn trưa + KPI + hoa hồng công trình

=> **Hồ sơ (CV) gửi về email: tuyendung@toana.vn**

=> **Chi tiết liên hệ: phòng Nhân sự - ms Trang 0915298596**