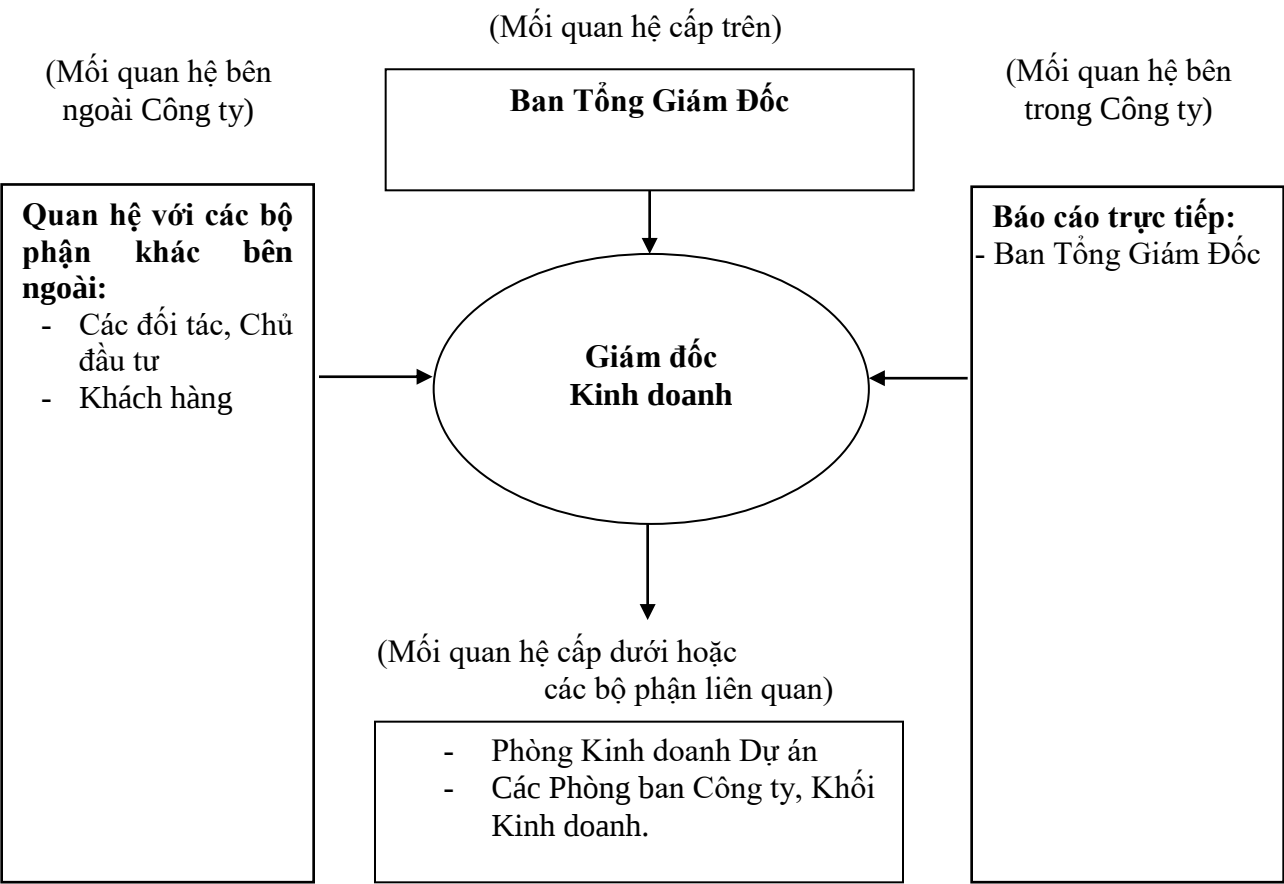


BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

A. Mô tả vị trí:

1. Đơn vị	Bộ phận: Kinh doanh	Ký xác nhận
2. Tên người giữ vị trí		Chữ ký
3. Chức vụ	Giám đốc Kinh Doanh	
4. Chức danh quản lý trực tiếp	Ban Tổng Giám Đốc	Chữ ký

BIỂU ĐỒ CÁC MỐI QUAN HỆ PHỐI HỢP TRONG CÔNG VIỆC



B. Các trách nhiệm:

B1. Trách nhiệm chính:

- Quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động bán hàng của các dự án, đảm bảo đạt doanh số chỉ tiêu theo chỉ đạo của Ban Tổng Giám đốc.
- Tìm kiếm các dự án mới, phối hợp với các đơn vị triển khai kế hoạch và chiến lược bán hàng các dự án bất động sản theo sát định hướng của Công ty.

B2. Nội dung công việc cụ thể:

1. Thu thập thông tin các dự án, lấy thông tin dự án, hồ sơ pháp lý dự án, tìm hiểu Chủ đầu tư, đánh giá cơ hội đầu tư, xây dựng các mối quan hệ tốt với Chủ đầu tư, ...
2. Xây dựng, tổ chức định kỳ kế hoạch marketing, bán hàng, nghiên cứu, đánh giá, tổng hợp về thị trường bất động sản và đề xuất giải pháp thúc đẩy kinh doanh của Công ty.
3. Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc hoạch định chiến lược kinh doanh, xây dựng, đề xuất chính sách bán hàng cho từng dự án, từng giai đoạn bán hàng.
4. Làm việc trực tiếp với Chủ đầu tư trong các vấn đề đàm phán thương thảo nội dung hợp đồng môi giới, thông tin sản phẩm, thông tin giỏ hàng, thông tin về hình ảnh, chiến lược marketing, ...
5. Tổ chức, triển khai các chiến lược, kế hoạch kinh doanh các dự án, đồng thời giám sát, đôn đốc các Chi nhánh Sàn giao dịch trong việc triển khai bán hàng, đảm bảo đơn vị hoàn thành chỉ tiêu.
6. Là đầu mối chính trong việc tương tác với các chủ đầu tư, chịu trách nhiệm chính trong việc đốc thúc chủ đầu tư thanh toán “phí môi giới”, rà soát đối chiếu thu hồi công nợ, thu hồi tiền ký quỹ khi bán hoàn tất giỏ hàng.
7. Hỗ trợ các Chi nhánh Sàn giao dịch trong việc cung cấp các thông tin dự án, hợp đồng, tiến độ thanh toán, ... Theo dõi, đánh giá tình hình thực hiện chỉ tiêu kinh doanh các dự án của từng Chi nhánh Sàn giao dịch, đề xuất kịp thời cho Ban Tổng Giám đốc các chính sách, biện pháp để đẩy mạnh bán hàng.
8. Là đầu mối và là người chịu trách nhiệm chính trong việc giải quyết triệt để những tranh chấp phát sinh trong thời gian đảm nhận chức vụ, bao gồm những giao dịch và những vấn đề liên quan trước, trong thời gian triển khai Dự án giữa các bên liên quan (Khách hàng, nhân viên kinh doanh, cộng tác viên, đối tác bên ngoài,...), không phân biệt đó là lỗi của cá nhân nào nhưng Giám đốc kinh doanh phụ trách dự án nào thì chịu trách nhiệm xử lý cho dự án đó.
9. Phối hợp cùng Phòng Marketing tổ chức, lên kế hoạch các công tác PR, tổ chức sự kiện, quảng bá, khuyến mãi. Đồng thời theo dõi, đánh giá hiệu quả của các hoạt động nhằm kịp thời đưa ra các đề xuất, giải pháp, phương án giải quyết những rủi ro phát sinh hoặc nâng cao hiệu quả công việc.
10. Thường xuyên thu thập thông tin phản hồi từ thị trường, phân tích các báo cáo nghiên cứu thị trường bất động sản liên quan đến các sản phẩm, hành vi của khách hàng, mục tiêu doanh số, nắm bắt các cơ hội tăng trưởng, đồng thời xác định các rủi ro có thể ảnh hưởng đến mục tiêu kế hoạch đề ra.
11. Đào tạo, quản lý, điều hành, giám sát công việc, chịu trách nhiệm về hoạt động của tất cả nhân viên trực thuộc.
12. Lưu trữ hồ sơ, chứng từ, tài liệu theo quy định.
13. Thực hiện công việc khác theo sự phân công, phân nhiệm, ủy quyền của Ban Tổng Giám đốc.

C. Quyền hạn:

- Được quyền điều phối mọi hoạt động liên quan giỏ hàng đang phụ trách.
- Đề xuất và thực hiện các biện pháp ngăn chặn, chế tài đối với Chi nhánh Sàn giao dịch, nhân viên kinh doanh có hành vi gian lận, làm ảnh hưởng đến hình ảnh, quá trình phân phối giỏ hàng của Chủ đầu tư đến các Chi nhánh Sàn giao dịch.
- Đề xuất, tham mưu trong việc phân bổ nhân sự, điều chuyển nhân sự trong phạm vi cho phép.
- Ra quyết định, đề xuất, điều động, phân bổ công việc cho các nhân sự trong phạm vi quản lý.
- Ký kết các văn bản, giấy tờ trong phạm vi được ủy quyền.

D. Các yêu cầu đối với vị trí:

D1. Các yêu cầu về bằng cấp/chứng chỉ
1. Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành: Quản trị kinh doanh, Quản lý bất động sản, Kinh tế, Marketing, ... 2. Tiếng Anh: giao tiếp tốt. 3. Thành thạo vi tính văn phòng, Internet, soạn thảo văn bản.
D2. Yêu cầu về kinh nghiệm/kiến thức
4. Nam/Nữ, tuổi từ 28 trở lên, có ngoại hình. 5. Ít nhất 05 năm kinh nghiệm ở các chức vụ Giám đốc Kinh doanh, Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh, Trưởng Bộ phận Kinh doanh hoặc tương đương ở các Công ty bất động sản.
D3. Các yêu cầu khác về phẩm chất, tính cách/kỹ năng, khả năng
6. Có khả năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục. 7. Trung thực, trách nhiệm. 8. Lãnh đạo, điều hành. 9. Khả năng phân tích và tổng hợp thông tin, nhạy bén với các xu hướng của thị trường bất động sản. 10. Am hiểu kiến thức pháp lý trong lĩnh vực kinh doanh bất động sản. 11. Chịu được áp lực cao trong công việc, sẵn sàng đi công tác xa theo yêu cầu công việc.

E. Các chế độ phúc lợi:

- Lương cạnh tranh theo năng lực; - Được tham gia đầy đủ các chế độ BHXH, BHYT, BHTN; - Chăm sóc sức khỏe, du lịch hàng năm; - Thưởng tháng 13 theo kết quả kinh doanh của Công ty. - Phí trách nhiệm, % hoa hồng theo quy định và chính sách chung của Công ty.
--

F. Các chỉ tiêu đánh giá kết quả thực hiện công việc

- Hoàn thành các chỉ tiêu về doanh số theo từng giai đoạn từ Chủ đầu tư, Công ty đề ra. - Xây dựng các chính sách thúc đẩy bán hàng theo từng giai đoạn. - Tìm kiếm, phát triển dự án mới có tính khả thi, phù hợp với tình hình đặc điểm kinh doanh của Công ty. - Tạo dựng hình ảnh, tác phong chuyên nghiệp đối với Chủ đầu tư và đối tác. - Kiểm soát rủi ro trong việc triển khai bán hàng và đề xuất các phương án, hướng xử lý hạn chế tối đa các rủi ro trong quá trình ký kết, mua bán, ... - Hoàn thành các chương trình đào tạo định kỳ hoặc đột xuất khi có dự án hoặc chạy các chiến dịch bán hàng mới.
--