

 KHAI HOAN LAND Tinh Học Trong Từng Tổ Ấm	MÔ TẢ CÔNG VIỆC (JOB DESCRIPTION)	Ký hiệu: BM.NS.TD02	
		Lần soát xét	: 01
		Ngày hiệu lực	: 16/9/2025

Chức danh: (Job title)	GIÁM ĐỐC KINH DOANH	Mã chức danh: (Job Code)		Cấp bậc: (Level)	GIÁM ĐỐC
Khối/Ban: (Division/Committee)	KINH DOANH	Phòng: (Department)	KINH DOANH	Bộ phận: (Part)	
Báo cáo trực tiếp: (Direct Reporting Lines)	BAN TỔNG GIÁM ĐỐC				

I	Vai trò: (Job Role)
<ul style="list-style-type: none"> - Quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh các dự án do Công ty phát triển với vai trò Chủ đầu tư, đảm bảo hoàn thành mục tiêu doanh thu, tiến độ bán hàng và chiến lược kinh doanh theo định hướng của Ban Tổng Giám đốc. - Tham mưu chiến lược phát triển sản phẩm, chiến lược giá, kế hoạch bán hàng và định hướng thị trường cho từng dự án. - Điều phối và kết nối hiệu quả giữa các Khối/Phòng ban: Đầu tư, Pháp lý, Phát triển dự án, Marketing, Kinh doanh và các đơn vị phân phối nhằm tối ưu hiệu quả triển khai dự án. 	
II	Nhiệm vụ trọng tâm: (Responsibilities)
Hoạch định chiến lược kinh doanh & phát triển dự án <ul style="list-style-type: none"> • Tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc xây dựng chiến lược kinh doanh tổng thể cho các dự án bất động sản của Công ty. • Nghiên cứu, phân tích thị trường, đối thủ cạnh tranh, xu hướng khách hàng, pháp lý và biến động thị trường để đề xuất chiến lược phát triển phù hợp. • Tham gia xây dựng chiến lược sản phẩm, cơ cấu hàng hóa, phân khúc khách hàng mục tiêu và định vị dự án. • Đề xuất chiến lược giá bán, chính sách bán hàng và lộ trình triển khai kinh doanh theo từng giai đoạn dự án. 	
Xây dựng & triển khai kế hoạch kinh doanh <ul style="list-style-type: none"> • Lập và triển khai kế hoạch kinh doanh theo từng giai đoạn: pre-launch, launch, mở bán và hậu bán hàng. • Xây dựng chỉ tiêu doanh thu, kế hoạch bán hàng theo tháng/quý/năm và kiểm soát việc thực hiện. • Theo dõi, đánh giá hiệu quả kinh doanh, tốc độ hấp thụ sản phẩm, tỷ lệ chuyển đổi khách hàng để kịp thời điều chỉnh chiến lược. 	

- Đề xuất giải pháp thúc đẩy doanh số, xử lý hàng tồn và tối ưu doanh thu, dòng tiền dự án.

Quản lý hệ thống phân phối & đối tác

- Xây dựng, phát triển và quản lý hệ thống đại lý, sàn liên kết, đối tác phân phối và môi giới.
- Đàm phán, thương thảo và quản lý các chính sách hợp tác kinh doanh với đối tác phân phối.
- Đề xuất cơ chế hoa hồng, thưởng kinh doanh, chương trình thúc đẩy bán hàng phù hợp với từng giai đoạn thị trường.
- Kiểm soát hiệu quả bán hàng của các đơn vị phân phối, đảm bảo tuân thủ chính sách bán hàng và hình ảnh thương hiệu của Công ty.

Phối hợp triển khai Marketing & truyền thông bán hàng

- Phối hợp chặt chẽ với Phòng Marketing trong việc xây dựng chiến lược truyền thông, branding và kế hoạch marketing tổng thể cho dự án.
- Tham gia xây dựng định hướng nội dung truyền thông, key message, hình ảnh sản phẩm, sales kit, brochure, landing page và tài liệu bán hàng.
- Phối hợp triển khai các hoạt động PR, event, launch event, site tour, activation, digital marketing và các chương trình thúc đẩy bán hàng.
- Theo dõi, đánh giá hiệu quả các chiến dịch marketing dựa trên data khách hàng, lead, tỷ lệ chuyển đổi và hiệu quả bán hàng.
- Đề xuất các chương trình ưu đãi, truyền thông và chiến dịch bán hàng phù hợp với diễn biến thị trường.

Quản trị hoạt động kinh doanh & phối hợp liên phòng ban

- Xây dựng, chuẩn hóa quy trình bán hàng, quy trình phối hợp giữa các Khối/Phòng ban liên quan trong quá trình triển khai dự án.
- Phối hợp với Phòng Pháp lý, Đầu tư, Phát triển dự án để cập nhật pháp lý, tiến độ xây dựng và kế hoạch mở bán.
- Kiểm soát việc tuân thủ quy định pháp luật, quy trình bán hàng và chính sách kinh doanh của Công ty.
- Xây dựng hệ thống báo cáo, dashboard theo dõi hiệu quả kinh doanh theo thời gian thực.

Quản lý khách hàng & dịch vụ hậu bán hàng

- Xây dựng và vận hành hệ thống quản lý khách hàng (CRM), quản lý data khách hàng và giao dịch.
- Thiết lập quy trình chăm sóc khách hàng trước – trong – sau bán hàng.
- Phân tích dữ liệu khách hàng nhằm tối ưu hiệu quả bán hàng, gia tăng tỷ lệ tái mua và khách hàng giới thiệu.
- Phối hợp xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến khách hàng, đối tác và giao dịch trong quá trình triển khai dự án.

Quản lý nhân sự & báo cáo

- Quản lý, đào tạo, phát triển đội ngũ kinh doanh và các cấp quản lý trực thuộc.
- Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, thúc đẩy hiệu quả và tinh thần đội nhóm.
- Báo cáo định kỳ tình hình kinh doanh, tiến độ bán hàng và hiệu quả triển khai dự án cho Ban Tổng Giám đốc.
- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công, ủy quyền của Ban Tổng Giám đốc.

I V	Yêu cầu công việc: <i>(Job Requirements)</i>	
1	Trình độ <i>(Education)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Tốt nghiệp Đại học trở lên chuyên ngành: Quản trị kinh doanh, Quản lý bất động sản, Kinh tế, Marketing, ...
2	Kiến thức: <i>(Knowledge)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Am hiểu thị trường bất động sản và quy trình phát triển dự án bất động sản. - Có kiến thức về pháp lý dự án, chiến lược giá, tài chính và vận hành kinh doanh dự án.
3	Chứng chỉ nghề nghiệp: <i>(Certificate)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Chứng chỉ liên quan kinh doanh, BĐS (nếu có)
4	Kinh nghiệm: <i>(Experience)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - Ưu tiên ứng viên từng triển khai các dự án khu đô thị, căn hộ cao tầng hoặc dự án quy mô lớn.
5	Kỹ năng: <i>(Skills)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục - Kỹ năng lãnh đạo, điều hành - Khả năng phân tích và tổng hợp thông tin, nhạy bén với các xu hướng của thị trường bất động sản
6	Các yêu cầu khác: <i>(Others)</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Chịu được áp lực cao về doanh số và tiến độ triển khai dự án. - Có tư duy chiến lược, quyết đoán và nhạy bén với thị trường. - Có network tốt với các đối tác phân phối, sàn giao dịch và thị trường bất động sản là lợi thế.
Quản lý trực tiếp		Nhân viên
<Ký và ghi rõ họ tên>		<Ký và ghi rõ họ tên>
		<p><i>Tôi đã đọc và hiểu các nội dung thể hiện trong Bản mô tả công việc</i></p> <p><i>Ngày...../Tháng...../Năm.....</i></p>