

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

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

I	Vai trò: <i>(Job Role)</i>
Chịu trách nhiệm tổ chức xây dựng và phát triển hệ thống đại lý phân phối bất động sản, nhằm đảm bảo hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh và mở rộng thị trường theo đúng chiến lược của Tập đoàn.	
II	Nhiệm vụ trọng tâm: <i>(Responsibilities)</i>
Phát triển hệ thống đại lý: Xây dựng chiến lược phát triển mạng lưới đại lý F1 (chủ lực) và F2 (khi cần thiết) trên phạm vi toàn quốc. Trực tiếp tìm kiếm, đàm phán và ký kết hợp tác với các đại lý tiềm năng. Tổ chức các buổi đào tạo, cập nhật thông tin dự án và hỗ trợ công tác bán hàng cho đại lý. Quản lý và điều phối hoạt động: Theo dõi, đánh giá hiệu quả bán hàng thực tế của đại lý; từ đó tham mưu và xây dựng các chính sách hoa hồng, thưởng theo hiệu suất phù hợp. Điều phối giỏ hàng minh bạch, dựa trên năng lực của từng đại lý. Hỗ trợ đại lý xử lý các vấn đề phát sinh liên quan đến sản phẩm, khách hàng, thủ tục giao dịch và khiếu nại. Phân tích thị trường & Báo cáo: Cập nhật liên tục thông tin về thị trường và đối thủ cạnh tranh để kịp thời điều chỉnh chiến lược phát triển. Thực hiện báo cáo định kỳ lên Ban Giám Đốc về hiệu quả hoạt động, thị phần và tỷ lệ đóng góp doanh thu của toàn hệ thống đại lý. Xây dựng đội ngũ & hệ thống cộng tác viên: Tuyển dụng, đào tạo, dẫn dắt và phát triển đội ngũ nhân sự kinh doanh chuyên trách mảng đại lý. Thiết lập và mở rộng mạng lưới cộng tác viên để gia tăng độ phủ của thương hiệu.	

Nhiệm vụ khác: Thực hiện các công việc khác theo sự phân công, ủy quyền cụ thể của Giám đốc Kinh doanh và Ban Tổng Giám đốc.		
II	Yêu cầu công việc:	
I	(Job Requirements)	
1	Trình độ (Education)	Tốt nghiệp Đại học trở lên, ưu tiên các chuyên ngành Kinh tế, Bất động sản, Quản trị kinh doanh.
2	Kiến thức: (Knowledge)	Am hiểu sâu sắc về thị trường phân phối F1/F2 và mô hình hoạt động của đại lý bất động sản. Sử dụng thành thạo tin học văn phòng và các phần mềm, ứng dụng liên quan.
3	Chứng chỉ nghề nghiệp: (Certificate)	Ưu tiên có chứng chỉ môi giới Bất Động Sản
4	Kinh nghiệm: (Experience)	Có tối thiểu 03 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương, đặc biệt ưu tiên ứng viên từng làm việc tại các chủ đầu tư Bất động sản lớn.
5	Kỹ năng: (Skills)	Kỹ năng lãnh đạo và phát triển năng lực đội ngũ. Kỹ năng đánh giá, phân tích dữ liệu và dự đoán xu hướng thị trường Kỹ năng quản lý rủi ro và thích ứng với sự thay đổi. Khả năng nắm bắt thông tin thị trường một cách nhạy bén, nhanh chóng và chính xác.
6	Các yêu cầu khác: (Others)	Có phẩm chất trung thực và tinh thần trách nhiệm cao trong công việc.
Quản lý trực tiếp		Nhân viên
<Ký và ghi rõ họ tên>		<Ký và ghi rõ họ tên>
		Tôi đã đọc và hiểu các nội dung thể hiện trong Bản mô tả công việc
		Ngày...../Tháng...../Năm.....