

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER – QUẢN LÝ PHÁT TRIỂN KINH DOANH

A. Vai trò của bạn ở Traqué:

Tư vấn, chăm sóc, phát triển nhóm khách hàng doanh nghiệp:

- Xây dựng và thực thi kế hoạch kinh doanh.
- Tư vấn cho khách hàng doanh nghiệp về các sản phẩm, dịch vụ của Traqué, và các sản phẩm, dịch vụ mà đối tác của Traqué có thể cung cấp. Xác định nhu cầu của khách hàng và tìm ra các giải pháp hiệu quả.
- Là cầu nối hiệu quả, thông suốt và liên tục giữa khách hàng và các bộ phận khác trong công ty.
- Truyền đạt ý tưởng và yêu cầu của khách đến các bộ phận có liên quan (thiết kế, sản xuất, tài chính, điều phối). Đảm bảo việc triển khai dự án theo đúng quy trình làm việc của công ty.
- Trong quá trình thực hiện các dự án, cần làm việc thường xuyên, chặt chẽ, sâu sát với các bộ phận khác để kịp thời truyền đạt lại các thay đổi của khách hàng, và/hoặc các yếu tố thay đổi từ phía công ty.
- Theo dõi tiến độ thực hiện dự án, có trách nhiệm chủ động đôn đốc việc hoàn thành dự án đúng hạn.
- Thăm viếng, chăm sóc khách hàng. Xây dựng và quản trị mối quan hệ với khách hàng.
- Tìm kiếm và xây dựng nguồn khách hàng mới, ngoài nguồn có sẵn của công ty.
- Là đại sứ thương hiệu: chuyển tải tinh thần, thông điệp, giá trị thương hiệu của Traqué đến khách hàng.
- Đối với cấp quản lý: huấn luyện và phát triển nhân sự cấp dưới.

Nghĩa vụ:

- Chủ động tìm kiếm khách hàng mới (bên cạnh nguồn khách hàng được phân công phụ trách).
- Theo dõi tình hình kinh doanh theo tuần, tháng, quý, năm.
- Chuẩn bị và lập các kế hoạch, nghiên cứu, báo cáo, thuyết trình khác khi cấp trên yêu cầu.
- Tham gia đầy đủ các cuộc họp của bộ phận và công ty.
- Tham gia các khóa đào tạo, huấn luyện của bộ phận và công ty.
- Nghiên cứu, tìm hiểu, và nắm rõ các tài liệu, văn bản mà cấp trên và công ty yêu cầu.
- Chủ động lập kế hoạch tiếp xúc và làm việc với đối tác hiện tại và đối tác tiềm năng của công ty.
- Chủ động đề xuất các ý tưởng thiết kế, kinh doanh, hợp tác, vận hành công việc.

- Chủ động học hỏi, tìm hiểu về xu hướng, kỹ thuật, kiến thức chuyên ngành.
- Chủ động tham gia các hoạt động, sự kiện có liên quan đến công việc và lĩnh vực hoạt động của công ty.
- Thực hiện các công việc khác do cấp trên và công ty yêu cầu.

Bạn chưa biết nhiều về Traqué? Tìm hiểu tụi mình qua bài viết “10 sự thật thú vị về Traqué Studio” <http://traquestudio.vn/blogs/what-happens-in-traque/1000122221-10-su-that-thu-vi-ve-traque-studio> nha.

B. Yêu cầu:

Kiến thức và kỹ năng (MUST)

- Am hiểu công việc kinh doanh nói chung, ngành thiết kế sáng tạo nói riêng; hiểu biết sự khác biệt và phân khúc khách hàng trọng tâm của công ty.
- Kiến thức về các mạng xã hội và công cụ online.
- Làm việc độc lập, lên kế hoạch, tự tổ chức công việc.
- Phối hợp nhóm.
- Thuyết trình, trình bày, và thuyết phục.
- Kỹ năng giao tiếp (nói và viết).
- Khả năng chịu áp lực thời gian và doanh số.
- Cầu tiến, ham học hỏi, chủ động đưa ra ý tưởng mới.
- Kỹ năng quản lý dự án.
- Tác phong làm việc chuyên nghiệp.
- Giàu năng lượng, tư duy tích cực, kỹ năng làm việc nhóm tốt.

Các yêu cầu khác:

- Trung thực, ưu tiên quyền lợi của khách hàng và công ty.
- Ngoại ngữ: tiếng Anh giao tiếp (must) và chuyên ngành.
- Kinh nghiệm và mối quan hệ.

C. Thái độ

- Nhiệt tình; tích cực; sẵn sàng cống hiến
- Quan sát tốt
- Thiệt chí và biết lắng nghe