



SITTO VIET NAM CO., LTD.

Factory: No. 4, 3A Street, Bien Hoa II Industrial Zone, Dong Nai Province, Vietnam
Office: No. 135, 6th Street, Lakeview city - An Phu ward, district 2, Hochiminh city, Vietnam
Tel.: (84)28.62960736 -37; Fax: (84)28.62960735; Email: im-export@sittovietnam.com
Website: www.sittovietnam.com www.sittogroup.com



SITTO Group

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Cty Sitto Việt Nam - thuộc tập đoàn Sitto Thái Lan (Sitto Group), hơn 20 năm có mặt tại thị trường Việt Nam, thương hiệu SITTO với hình ảnh “Con Cá Ngựa” đã không ngừng lớn mạnh và từng bước khẳng định vị thế của mình, đã trở nên quen thuộc và thân thiết với khách hàng, với bà con nông dân Việt Nam. Chúng tôi chuyên nghiên cứu, phát triển và sản xuất kinh doanh các sản phẩm:

- Mảng Nông nghiệp: Phân bón & chất dinh dưỡng cho cây trồng các loại, thuốc bảo vệ thực vật.
- Mảng Thủy sản: Thuốc thú y thủy sản và thức ăn bổ sung cho nuôi trồng thủy sản (*nuôi tôm*).

Thông tin sản phẩm, vui lòng xem link: <http://www.sittovietnam.com/san-pham/>

Để đáp ứng cho việc phát triển mở rộng thị trường của Công ty và đáp ứng nhu cầu tăng trưởng hàng năm. Chúng tôi hiện đang có nhu cầu tuyển dụng đáp ứng yêu cầu sau đây:

Vị trí tuyển dụng: Nhân viên Kinh doanh (*Tư vấn kỹ thuật & Chăm sóc khách hàng*)

Số lượng cần tuyển: **04 Nhân viên**

- Địa bàn: - Mảng **Nông nghiệp**: Lâm Đồng; Tây Ninh; An Giang - Đồng Tháp; Kiên Giang
- Ngoài ra chúng tôi thường xuyên có nhận **Sinh viên thực tập**: Là sinh viên năm cuối các trường Đại học, học chuyên ngành Thủy sản hoặc Nông nghiệp. Có thể đi thị trường, làm việc tại địa bàn theo nhu cầu (được hưởng phụ cấp cơm trưa, chi phí đi lại...).

ĐIỀU KIỆN TUYỂN DỤNG

* Trình độ học vấn: Trung cấp/ Cao đẳng/ Đại học

* Trình độ chuyên môn: ➢ Nông học/ Trồng trọt/ Khoa học cây trồng/ Kinh tế nông lâm...

* Mô tả công việc:

Xác định và làm việc với nhu cầu của những người mua/ khách hàng hiện tại và tiềm năng. Đáp ứng các nhu cầu của khách hàng bằng sản phẩm chất lượng và dịch vụ tận tâm, tư vấn kỹ thuật kịp thời có trách nhiệm, mang đến hài lòng của nhà phân phối/ đại lý/ bà con nông dân/ và các hộ nuôi trồng...:

- Dựa vào chỉ tiêu kinh doanh hàng tháng do giám sát khu vực giao, lập kế hoạch dự kiến phát triển thị trường; mở rộng hệ thống đại lý tại khu vực quản lý
- Quản lý và xây dựng hệ thống cấp 1, cấp 2, trang trại/ hộ nông dân/ hộ nuôi trồng (phát triển về số lượng và chất lượng), phủ khắp các địa bàn trong khu vực được giao một cách hiệu quả.
- Lên kế hoạch lộ trình viếng thăm chăm sóc hệ thống khách hàng đại lý cũ hàng tuần/ tháng/ quý.
- Trực tiếp tư vấn các vấn đề kỹ thuật chuyên môn, kỹ thuật sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của nông dân/ hộ nuôi/ đại lý/ nhà phân phối trong phạm vi được ủy quyền cho phép.
- Quảng bá hình ảnh và thương hiệu của công ty. Giới thiệu, tư vấn khách hàng hàng hóa, dịch vụ, chương trình khuyến mãi của công ty hay nhà phân phối cho khách hàng
- Lên đơn hàng cho khách hàng và theo dõi quá trình giao nhận hàng hóa.
- Kiểm tra, tư vấn và hỗ trợ trưng bày sản phẩm hàng hóa tại điểm bán của nhà phân phối, đại lý
- Ghi nhận thông tin hàng tồn kho nhà phân phối, đại lý - báo cáo sales admin và cho giám sát khu vực
- Ghi nhận thông tin thị trường, thông tin phản hồi khách hàng, báo cáo công việc và tình hình hàng hóa tại các đại lý trong địa bàn đang quản lý gửi cho Giám sát khu vực và Chăm sóc khách hàng
- Quản lý và kiểm soát công nợ của nhà phân phối, đại lý trong khu vực. Không để xảy ra nợ xấu, khó đòi gây thiệt hại cho công ty.

- Tham gia phối hợp xây dựng và giám sát triển khai thực hiện các chương trình, chiến lược marketing, chiến lược phát triển thương hiệu & xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu Công ty theo yêu cầu
- Triển khai và phối hợp hỗ trợ trong việc tổng hợp các mô hình trình diễn sản phẩm
- Tham gia tổ chức sự kiện hội thảo chuyên đề, hội nghị khách hàng, hội thảo nông dân khi có yêu cầu
- Chi tiết công việc sẽ trao đổi trực tiếp thêm khi phỏng vấn.

*** Yêu cầu công việc:**

- Nam/ nữ trong độ tuổi 22-30, có đam mê nghiên cứu kỹ thuật, và yêu thích công việc kinh doanh.
- Trung thực, có tinh thần trách nhiệm, có khả năng thuyết phục khách hàng
- Khả năng giao tiếp tốt, nhanh nhẹn, ham học hỏi, sáng tạo, nhạy bén, quyết đoán có tư duy chiến lược.
- Có khả năng làm việc độc lập, chủ động, chịu được áp lực công việc cao và thường xuyên đi công tác.
- Có khả năng tổ chức quản lý tốt, dễ dàng thích nghi nhanh với môi trường làm việc mới.
- Sử dụng thành thạo vi tính, công cụ office, các ứng dụng smartphone, VDO conference.
- Ưu tiên người có kinh nghiệm đi làm thị trường, có kinh nghiệm tư vấn kỹ thuật và bán hàng.
- Am hiểu tốt về kiến thức chuyên môn có liên quan trong lĩnh vực nuôi tôm nhằm hỗ trợ tư vấn tốt về kỹ thuật sử dụng sản phẩm của công ty cho khách hàng trực tiếp, và cho các NPP/ Đại lý.
- Gắn bó lâu dài với công việc, ứng viên sẽ được cấp quản lý đào tạo hướng dẫn làm việc chi tiết

*** Quyền lợi được hưởng**

- Chế độ phúc lợi đầy đủ theo luật quy định
- Được trang bị áo đồng phục, và công cụ làm việc có liên quan.
- Hình thức làm việc: Toàn thời gian cố định, từ thứ 2 – thứ 7 mỗi tuần.
- Lương + phụ cấp công tác phí: 10-15 triệu đồng/ tháng.
- Thưởng hoa hồng kinh doanh theo từng quý (*tùy theo khả năng của từng nhân viên & kết quả đạt chỉ tiêu doanh số bán hàng, một số nhân viên top sales đạt mức hoa hồng >100 triệu mỗi quý*)
- Hưởng đầy đủ các chế độ phúc lợi, và BHXH, BHYT, BHTN theo luật định
- Được hòa nhập làm việc trong môi trường trẻ trung năng động hòa đồng, được đào tạo về kỹ năng - kiến thức tư vấn chăm sóc khách hàng, và kỹ thuật chuyên môn.



Đến với Công ty SITTO VIỆT NAM, bạn sẽ hài lòng với môi trường làm việc thân thiện & chuyên nghiệp, có nhiều cơ hội thăng tiến và thường xuyên được đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và nghiệp vụ.

- * **Thời hạn nộp hồ sơ tuyển dụng:** đợt 1: ngày **20/05/2022**; đợt 2: ngày **10/06/2022** (ưu tiên mời phỏng vấn trước các ứng viên nộp hồ sơ sớm hơn và có đầy đủ thông tin).

Vui lòng tải form “Đơn ứng tuyển” của Cty Sitto VN theo link sau và điền đầy đủ thông tin ứng viên gửi kèm hồ sơ cá nhân: https://drive.google.com/file/d/1_pU6a3s9kqv_1qwshyX4V4ivE3ljicw/view?usp=sharing

Các ứng viên quan tâm, xin vui lòng gửi hồ sơ về theo 2 cách:

Cách 1: Gửi hồ sơ cá nhân (copied files) kèm theo form “Đơn ứng tuyển” của Cty Sitto VN tới địa chỉ email: hr@sittovietnam.com; hr.sitto@gmail.com

Tiêu đề email ghi: Ứng tuyển vị trí “NHÂN VIÊN TVKT-CSKH Thủy sản hoặc Nông nghiệp”

Cách 2: Nộp bộ hồ sơ copy đầy đủ tại:

VPGD: CÔNG TY TNHH SITTO VIỆT NAM - P. HCNS

Địa chỉ: Số 135, Đường số 6 - KĐT Lakeview, P. An Phú, Q. 2, TP.HCM

Mọi chi tiết xin liên hệ: Ms. Hiền – Phòng HC-NS; Điện thoại: 032.797.1941 / 028.62960736 - Ext. 11