

I. Giới thiệu về công ty

Công ty TNHH Bioseed Việt Nam (BVL) là công ty có vốn 100% vốn nước ngoài thuộc tập đoàn DCM – Shriram tại Ấn Độ. BVL là một trong những công ty hoạt động kinh doanh sản phẩm nông nghiệp đầu tiên tại Việt Nam. BVL được thành lập vào năm 1992 dưới hình thức công ty liên doanh và đã trở thành doanh nghiệp 100% vốn nước ngoài vào năm 1999. DCM – Shriram là một trong những doanh nghiệp có nền tảng lâu đời và lớn nhất ở Ấn Độ, hoạt động trong các lĩnh vực như sản xuất và kinh doanh các mặt hàng nông nghiệp, hạt giống, đường, hóa chất, xi-măng, bất động sản, dịch vụ bán lẻ nông nghiệp khác....

BVL là một trong những công ty nước ngoài hàng đầu tại Việt Nam đã đoạt “Giải thưởng Rồng Vàng vào năm 2009 và 2010” do Thời báo kinh tế Việt Nam. “Cúp Rồng Vàng” được trao tặng bởi Bộ Nông Nghiệp và phát triển nông thôn cho giống lúa lai chất lượng cao Bio404 và giống ngô lai B9698. Vừa qua, Bộ Nông nghiệp và Phát triển nông thôn cũng đã trao tặng giải thưởng “Giống ngô lai tiềm năng nhất 2013” cho sản phẩm chất lượng cao B265.

Hơn 22 năm qua, BVL đã đóng góp và phát triển nhiều giống ngô lai đưa vào thị trường. Những năm gần đây, BLV đã nghiên cứu và giới thiệu được nhiều sản phẩm khác như giống lúa lai, phân bón lá và hạt giống rau mang lại nhiều kết quả tốt.

Chúng tôi hướng đến việc phát triển các hoạt động kinh doanh của mình phát triển mạnh mẽ và rộng rãi hơn với những dịch vụ chuyên nghiệp. Do đó, chúng tôi cũng đang tìm kiếm ứng viên tiềm năng góp phần đạt được những mục tiêu to lớn của Công ty chúng tôi.

II. Vị trí tuyển dụng: Nam Nhân viên bán hàng

-Số lượng:

+ 01 người khu vực Thanh Hóa

+ 01 người khu vực Nam Định, Hà Nam, Ninh Bình

III. Nhiệm vụ chính:

1. Nhiệm vụ cơ bản:

- Đạt chỉ tiêu doanh số bán hàng và thu nợ theo tháng, theo năm hoặc theo chỉ tiêu mùa vụ đề ra.
- Lập và tổ chức thực hiện các hoạt động thúc đẩy bán hàng và các hoạt động quảng bá sản phẩm cùng đội nhóm.
- Mở rộng và quản lý các kênh phân phối, mở rộng mạng lưới phân phối tại địa bàn phụ trách
- Duy trì và phát triển quan hệ với các cơ quan, chính quyền địa phương có liên quan
- Quản lý các mô hình trồng trình diễn.
- Định kỳ cập nhật và báo cáo tình hình thị trường của khu vực được giao

2. Các hoạt động chiến lược phát triển thị trường

- Xác định tiềm năng thị trường và phân khúc phù hợp với sản phẩm của công ty
- Xác lập mục tiêu bán hàng (ngắn hạn và dài hạn).
- Lập kế hoạch, phương án làm việc hàng tháng/hàng quý/hàng năm cho các hoạt động marketing và bán hàng.

IV. Yêu cầu

- Nam giới, Tốt nghiệp Đại học về nông nghiệp, kinh tế hoặc các ngành nghề liên quan
- Ít nhất 1.5 năm kinh nghiệm liên quan ngành nghề.
- Kỹ năng sử dụng máy tính tốt: Excel, words, power point...
- Chăm chỉ, chịu khó, yêu nghề.
- Có khả năng làm việc trong môi trường áp lực cao và thường xuyên đi công tác xa

V. Quyền lợi:

- Lương cạnh tranh.
- Thương và những chế độ phúc lợi hấp dẫn
- Bảo hiểm xã hội, y tế, thất nghiệp theo quy định.
- Bảo hiểm năm viện, phẫu thuật: 5000 USD
- Bảo hiểm tai nạn 24/24: 5000 USD.
- Cơ hội đào tạo tại trong và ngoài nước
- Môi trường chuyên nghiệp và thân thiện.

- Để biết thêm thông tin chi tiết về Công ty, vui lòng vào thăm trang web:

www.bioseedvietnam.com

- Ứng viên quan tâm vui lòng gửi CV và Application letter tới Chuyên viên Nhân sự - Ms. Yến-yen.vuong@bioseed.com hoặc nộp hồ sơ tại Công ty TNHH MTV Bioseed Việt Nam – Địa chỉ: Phòng 348, tầng 3, khách sạn Bình Minh, 27 Lý Thái Tổ, Hoàn Kiếm, Hà Nội.

- Điện thoại: 043 934 4625