

1. Tư vấn bán hàng xe Tải-Bus: 6 nhân sự

- Nam, tuổi 22-28.
- Tốt Trung cấp, Cao Đẳng nghề/chính quy các chuyên ngành kỹ thuật ô tô, kinh doanh, marketing, thương hoặc ngành khác nhưng có kinh nghiệm bán hàng xe ô tô.
- Yêu thích lĩnh vực kinh doanh.
- Am hiểu trong lĩnh vực kinh doanh ô tô. Năng động, có tố chất kinh doanh, trung thực.
- Nắm bắt các quy định liên quan đến sản phẩm ô tô thương mại.
- Có kỹ năng tốt trong giao tiếp, đàm phán và tinh thần phục vụ khách hàng.
- Sử dụng thành thạo các phần mềm ứng dụng trong công việc.
- Mức lương nhận việc : Tối thiểu 6 triệu đồng

2. Tư vấn bán hàng xe Du lịch Mazda: 6 nhân sự

- Nam/Nữ tuổi 22-28.
- Tốt nghiệp: rung cấp, Cao Đẳng các chuyên ngành: Quản trị du lịch, nhà hàng, khách sạn, Kinh doanh, Marketing, Ngoại ngữ, Công nghệ thông tin...
- Kỹ năng giao tiếp tốt, đam mê lĩnh vực kinh doanh ô tô.
- Năng động, có tố chất kinh doanh, khả năng thuyết trình, thuyết phục người khác, trung thực.
- Khả năng làm việc độc lập, thích nghi khi tổ chức làm việc nhóm.
- Có tinh thần phục vụ, trung thực và mục tiêu nghề nghiệp lâu dài, gắn bó với Thaco.
- Sử dụng tốt phần mềm MS office.
- Mức lương nhận việc : Tối thiểu 6 triệu đồng

Mô tả công việc Tư vấn bán hàng xe Tải-Bus:*Bán hàng :**

- Nắm bắt diễn biến thị trường, nhu cầu khách hàng tại địa bàn được giao quản lý. Khai thác và phát triển thị trường.
- Tiếp nhận chỉ tiêu bán hàng từ rưởng nhóm bán hàng. Lập kế hoạch và triển khai thực hiện các mục tiêu kinh doanh.
- Tiếp xúc khách hàng, tiếp nhận thông tin, tư vấn cho khách hàng sản phẩm phù hợp.
- Theo dõi việc thực hiện hợp đồng, giao dịch, công nợ. Theo dõi tiến độ giao xe.
- Thực hiện các quy trình & tuân thủ các quy định về quản trị của Chi Nhánh.
- Báo cáo trực tiếp cho rưởng nhóm/Cấp quản lý trực tiếp về hoạt động bán hàng hàng ngày, tuần, tháng

Marketing :

- Thực hiện các hoạt động Marketing tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
- Thực hiện chăm sóc khách hàng mua xe theo đúng quy trình.

Mô tả công việc Tư vấn bán hàng xe Du lịch:*Thị trường & marketing:**

- Nắm bắt diễn biến thị trường, nhu cầu khách hàng tại địa bàn được giao.
- Chịu trách nhiệm trực tiếp quản lý, khai thác, chăm sóc Khách hàng.
- Tham gia xây dựng kế hoạch marketing và triển khai các hoạt động Marketing đã được duyệt.
- Ứng dụng CNTT vào hoạt động giới thiệu sản phẩm, chăm sóc khách hàng, quản lý khách hàng

Bán hàng & chăm sóc Khách hàng:

- Phát triển khách hàng mới, chăm sóc khách hàng cũ và quản trị hiệu quả dữ liệu Khách hàng.
- Tiếp cận khách hàng để tư vấn cho khách hàng lựa ch n sản phẩm, dịch vụ hỗ trợ phù hợp
- Nhận và thực hiện hoàn thành chỉ tiêu được giao phù hợp với kinh nghiệm, năng lực bán hàng.
- Theo dõi việc thực hiện hợp đồng (Giao nhận, Tiến độ thanh toán, Công nợ, các thay đổi trong hợp đồng).

3. Chuyên viên Bảo hiểm: 01 nhân sự

- Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên chuyên ngành kinh tế, quản trị kinh doanh, tài chính kế toán, ngân hàng...
- Kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bảo hiểm, hoặc kinh doanh ô tô.
- Hiểu biết cơ bản về hoạt động kinh doanh xe và dịch vụ phụ tùng.
- Có kinh nghiệm thực tiễn về nghiệp vụ bảo hiểm.
- Có khả năng đàm phán, xử lý sự vụ phát sinh thuộc mảng bảo hiểm.
- Thành thạo tin h c văn phòng, giỏi excel, có khả năng giao tiếp ngoại ngữ.
- Có khả năng làm việc nhóm, giao tiếp, tác nghiệp.
- Mức lương nhận việc : thỏa thuận

4. Chuyên viên Tư vấn dịch vụ: 03 nhân sự

- Tốt nghiệp Cao đẳng/Đại học trở lên các chuyên ngành Công nghệ ô tô, Cơ khí động lực.
- Có kinh nghiệm tại vị trí Tư vấn dịch vụ , có quá trình 1 năm làm KTV xưởng.
- Nắm vững kiến thức kỹ thuật ô tô, quy trình dịch vụ. Khả năng sử dụng máy chẩn đoán tốt.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục và tác nghiệp tốt với các bộ phận liên quan.
- Sử dụng tốt phần mềm MS Office. Khả năng đọc hiểu tài liệu chuyên ngành giao tiếp bằng tiếng Anh.
- Có giấy phép lái xe từ dấu B2 trở lên.

*Mô tả công việc Chuyên viên Bảo hiểm:

Khai thác dịch vụ Đại lý bảo hiểm:

- Xây dựng chỉ tiêu khai thác bảo hiểm bao gồm bán mới và tái tục: Số lượng xe bán bảo hiểm, hoa hồng bảo hiểm cho từng loại hình bảo hiểm (bảo hiểm vật chất, bảo hiểm TNDS).
- Tư vấn khách hàng các chính sách, gói dịch vụ bảo hiểm để giúp khách hàng nhanh chóng lựa ch n đơn vị bảo hiểm phù hợp.

Xử lý về nghiệp vụ bảo hiểm:

- Viết ấn chỉ bảo hiểm và hoàn thiện các thủ tục để bảo hiểm xe cho khách hàng theo nội dung hợp đồng hợp tác.
- Xuất hóa đơn hoa hồng bảo hiểm, kiểm tra đối chiếu công nợ đơn đốc thanh toán.
- Cập nhật các nghiệp vụ phát sinh vào phần mềm Bravo.

Kiểm tra, đánh giá:

- Đánh giá hiệu quả hợp tác với đối tác và đề xuất chính sách hợp tác phù hợp tại đơn vị.
- Phân tích, đánh giá tình hình thực hiện các chỉ tiêu so với kế hoạch nhằm tham mưu ban lãnh đạo trong công tác điều hành.

Mô tả công việc Tư vấn dịch vụ:

- Tiếp nhận xe khách hàng, lập lệnh sửa chữa và ghi rõ các yêu cầu của khách hàng và hiểu chính xác các yêu cầu của khách hàng.
- Tư vấn và nhắc khách hàng thực hiện sửa chữa và bảo dưỡng xe theo định kỳ.
- Đưa ra chi phí ước tính rõ ràng, thời gian hoàn tất công việc và thông tin cho khách hàng thường xuyên về tiến độ sửa chữa
- Phối hợp với các tổ trưởng, quản đốc xưởng, phó quản đốc để lập các báo kỹ thuật và chất lượng sản phẩm.
- Phối hợp với các tổ trưởng, quản đốc xưởng, phó quản đốc để theo dõi tiến độ sửa chữa và đảm bảo việc sửa chữa hoàn tất đúng thời gian.
- Phối hợp với các bộ phận, nhà cung cấp, chuyên viên kỹ thuật bảo hành Công ty phân phối, v.v. để đảm bảo đáp ứng nhu cầu của khách hàng.
- Biết cách tra mã phụ tùng, giá công ngoài, về giá đầu vô và giá thanh toán với khách hàng, hiểu được quy trình dịch vụ.

HỒ SƠ GỒM CÓ:

1. Phiếu đăng ký dự tuyển của Thaco (download tại website: <http://tuyendung.thaco.com.vn/>).
2. Các văn bằng chứng chỉ photo
3. CMND, hộ khẩu, Giấy khám sức khỏe photo

THÔNG TIN LIÊN HỆ NỘP HỒ SƠ TRỰC TIẾP:

- Liên hệ: Mrs. Ngọc Thương
Tel: 0979 855 876
Email: huynhthingocthuong@thaco.com.vn
Địa chỉ: 2191-2201 Trần Hưng Đạo, tổ 3, khóm An Thới, phường Mỹ Thới, Tp.Long Xuyên, tỉnh An Giang (gần cầu Rạch Gòi bé)
- Hồ sơ đã nộp không hoàn trả lại.

