

## **THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ**

Trung tâm Kinh doanh VNPT – Đắk Lắk thông báo tuyển dụng nhân sự năm 2021:

❖ **Thông tin tuyển dụng:**

<b>TT</b>	<b>Nơi làm việc</b>	<b>Vị trí tuyển dụng</b>
1	Đắk Lắk	Nhân viên kinh doanh (AM)

❖ **Điều kiện:**

- ✓ Dưới 30 tuổi.
- ✓ Tốt nghiệp Đại học Hệ chính quy.

*(chấp nhận bổ sung sau bằng tốt nghiệp đối với sinh viên tốt nghiệp năm 2021)*

❖ **Cơ hội:**

- ✓ Mức lương cạnh tranh, hấp dẫn so với mặt bằng chung trên thị trường (Nhân viên có thu nhập tối thiểu 250 triệu/năm);
- ✓ Nhiều cơ hội thăng tiến trong công việc;
- ✓ Được làm việc trong DN nhà nước quy mô lớn, môi trường năng động, chuyên nghiệp;
- ✓ Chế độ chính sách hấp dẫn, đặc biệt trọng dụng nhân tài;
- ✓ Được tham gia các khóa đào tạo, bồi dưỡng nâng cao năng lực.

❖ **Mô tả công việc:**

- ✓ Chăm sóc khách hàng và bán thêm SPDV (Cross-selling và upselling) đối với tập KHTCDN phụ trách trên địa bàn
- ✓ Phát triển khách hàng TCDN mới trên địa bàn và bán các SPDV Viễn thông và Dịch vụ CNTT theo phân cấp

❖ **Bộ phận tiếp nhận hồ sơ:**

Phòng Nhân sự – Tổng hợp TTKD VNPT – Đắk Lắk.

Địa chỉ: 06 Lê Duẩn, Tp Buôn Ma Thuột, Đắk Lắk.

*Liên hệ:*

*Ms Dung – SĐT: 0948212589. Email: [dungtlp.dlc@vnpt.vn](mailto:dungtlp.dlc@vnpt.vn)*

Chào đón các bạn cùng tham gia ứng tuyển!

**YÊU CẦU ĐỐI VỚI VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG:**  
**AM PBH khu vực**

Nội dung	Mô tả chi tiết
<p><b>Chăm sóc khách hàng và bán thêm SPDV (Cross-selling và upselling) đối với tập KHTCDN phụ trách trên địa bàn PBH</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Quản lý dữ liệu và thông tin của khách hàng TCDN trên địa bàn;</li> <li>➢ Theo dõi các biến động tăng/giảm về doanh thu khách hàng, chất lượng dịch vụ của khách hàng, để chăm sóc, duy trì và giữ chân khách hàng. Báo cáo kịp thời các thông tin biến động đối với tập khách hàng quản lý, có thể ảnh hưởng đến việc duy trì sử dụng dịch vụ của VNPT. Đề xuất giải pháp để chăm sóc, giữ khách hàng.</li> <li>➢ Thực hiện công tác chăm sóc khách hàng theo kế hoạch CSKH của TT và của PBH. Duy trì mối quan hệ với khách hàng; thăm hỏi, chăm sóc định kỳ nhằm giữ khách hàng.</li> <li>➢ Theo dõi tình hình thanh toán cước của khách hàng, tư vấn gia hạn gói cước, tư vấn đóng cước trước;</li> <li>➢ Hướng dẫn, hỗ trợ, xử lý các sự cố dịch vụ cho khách hàng, phối hợp xử lý giải quyết các khiếu nại của khách hàng trong quá trình sử dụng;</li> <li>➢ Tư vấn, giới thiệu các dịch vụ mới, các giải pháp mới hoặc các SPDV có liên quan đến SPDV khách hàng đang sử dụng (Cross-selling và upselling), nhằm tăng doanh thu trên tập KH hiện có (tăng ARPU);</li> </ul>
<p><b>Phát triển khách hàng TCDN mới trên địa bàn và bán các SPDV Viễn thông và Dịch vụ CNTT theo phân cấp</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Lập danh sách, lên kế hoạch tiếp cận, bán hàng đến đối tượng là các tổ chức, doanh nghiệp trên địa bàn chưa sử dụng dịch vụ của VNPT;</li> <li>➢ Trực tiếp tìm kiếm, tiếp thị, giới thiệu, bán các dịch vụ VT và dịch vụ CNTT theo phân cấp đến KH TCDN trên địa bàn.</li> <li>➢ Tiếp nhận, đáp ứng các yêu cầu của khách hàng về dịch vụ; Phối hợp với các bộ phận liên quan theo quy trình cung cấp dịch vụ, để cung cấp SPDV đến khách hàng nhanh nhất và chất lượng nhất;</li> <li>➢ Tư vấn các giải pháp về hạ tầng, thiết bị, dịch vụ VT - CNTT cho khách hàng theo năng lực. Các trường hợp vượt khả năng thực hiện, AM PBH báo cáo lãnh đạo đơn vị chuyển tiếp hoặc phối hợp với P. KHTCDN để thực hiện tư vấn giải pháp, phát triển dịch vụ cho khách hàng;</li> <li>➢ Chủ động đề xuất với lãnh đạo PBH để điều phối các kênh bán hàng của đơn vị cùng phối hợp tham gia bán hàng trong các chương trình bán hàng cho khối KHTCDN mà cần sự hợp lực của các kênh khác;</li> <li>➢ Trực tiếp thu cước của KH đối với các SPDV CNTT do cá nhân trực tiếp phát triển;</li> </ul>
<p><b>Công việc khác</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ Phối hợp công tác bán hàng với P. KHTCDN: Phối hợp với P. KHTCDN trong các hoạt động bán hàng của khối KHTCDN trên địa bàn. Phối hợp đôn đốc, giám sát tiến trình, chất lượng dịch vụ cung cấp cho khách hàng.</li> <li>➢ Phối hợp, hỗ trợ bộ phận thu cước trong công tác thu cước đối với tập KHTCDN trên địa bàn phụ trách.</li> <li>➢ Nắm bắt tình hình thị trường, nhu cầu của khách hàng và các chính sách bán hàng + CSKH của đối thủ cạnh tranh, báo cáo + đề xuất với cấp quản lý (GĐ Line hoặc lãnh đạo phòng) về chính sách BH - CSKH nhằm mục tiêu lấy được khách hàng, mang lại doanh thu đối với tập KH TCDN trên địa bàn;</li> </ul>