

|   |                                     |                              |
|---|-------------------------------------|------------------------------|
|  | <b>CÔNG TY CỔ PHẦN<br/>VNETWORK</b> | Thời gian soạn thảo: 09/2021 |
|   |                                     | Thời gian ban hành: 09/2021  |

## BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC

|   |                                    |
|---|------------------------------------|
| Vị trí: <b>Sales Intern</b>                 | Phòng ban: <b>Sales</b>            |
| Quản lý trực tiếp: <b>Sales Team Leader</b> | Hình thức làm việc: Toàn thời gian |

### I. Giới thiệu về công ty Cổ Phần VNETWORK:

Kể từ những năm đầu 2010, với niềm đam mê nghiên cứu công nghệ, cùng với việc nắm bắt được xu hướng phát triển trên thế giới và nguồn lực tại nước nhà, Công ty cổ phần VNETWORK được thành lập với định hướng phát triển trở thành một Trung Tâm Ứng Cứu và Bảo Mật An Ninh Mạng uy tín, chất lượng hàng đầu tại Việt Nam.

Sau gần 10 năm phát triển trong lĩnh vực bảo mật công nghệ, VNETWORK đã vinh dự đạt được nhiều thành tựu và giải thưởng như: Viet Nam Security Summit 2019, Viet Nam Cyber Security 2019, Viet Nam Digital Awards 2019.

VNETWORK Safe & Saved - Với sứ mệnh mang đến các giải pháp dịch vụ an toàn & tối ưu, VNETWORK được tin dùng bởi hơn 800 Quý khách hàng doanh nghiệp trong và ngoài nước ở hầu hết các lĩnh vực như Giải trí, Báo chí, Thương mại, Logistics, Tài chính, CNTT... Hiện tại, giải pháp dịch vụ của công ty VNETWORK đã có mặt tại các quốc gia Đông Nam Á, và đang dần mở rộng sang các thị trường Mỹ & Châu Âu.

### II. Vai trò & trách nhiệm:

- Tìm kiếm, xây dựng mối quan hệ bền vững và lâu dài với khách hàng làm thỏa mãn những yêu cầu, thắc mắc, phản hồi, khiếu nại từ khách hàng. Từ đó, có những đề xuất, giải pháp, hướng xử lý phù hợp để duy trì và xây dựng tập khách hàng trung thành, giảm thiểu tỉ lệ ngưng sử dụng dịch vụ.
- Khai thác các mối quan hệ xung quanh khách hàng và tìm ra nguồn khách hàng tiềm năng.

- Thực hiện các chiến lược chăm sóc và kinh doanh mà Quản lý đề ra
- Đảm bảo chất lượng công việc và đạt mục tiêu kinh doanh đề ra

### III. Mô tả công việc:

- Học hỏi dịch vụ của Công ty, kỹ năng chuyên môn về kinh doanh, chăm sóc khách hàng và các kỹ năng mềm.
- Thực hành kinh doanh.
- Chủ động tìm kiếm, mở rộng thị trường trong và ngoài nước, tiếp cận các doanh nghiệp lớn, tập đoàn, tổ chức chính phủ và khai thác sự tiềm năng từ họ.
- Tìm hiểu nhu cầu, tư vấn và chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng.
- Tham gia vào mọi hoạt động bán hàng, chăm sóc khách hàng, khảo sát thị trường, quảng bá sản phẩm theo định hướng của Công ty.
- Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của Trưởng bộ phận.

### IV. Yêu cầu công việc:

- Trình độ Trung cấp, Cao Đẳng, Đại học
- Có thể làm toàn thời gian.
- Có laptop làm việc.
- Kỹ năng tiếng Anh.
- Chủ động trong công việc.
- Kỹ năng tìm kiếm thông tin, kiểm tra thông tin, tự học hỏi.
- Kỹ năng giao tiếp hiệu quả cả bằng văn bản và lời nói.
- Khả năng lắng nghe và chú ý đến chi tiết.
- Có tính linh hoạt và khả năng thực hiện hiệu quả nhiều chức năng cùng một lúc.

### V. Quyền lợi:

- Lương hỗ trợ thực tập.
- Không yêu cầu kinh nghiệm, được đào tạo bài bản.
- Cơ hội phát triển bản thân, lộ trình thăng tiến rõ ràng theo chính sách của Công ty.
- Teambuilding theo quý. Du lịch hàng năm.
- Môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, có cơ hội được hướng dẫn, đào tạo về quy trình làm việc, kỹ năng mềm phù hợp với tính chất công việc.

### VI. Thông tin công ty:

- Website công ty:
  - <https://vnetwork.vn>
  - <https://vnis.vn>

- <https://vncdn.vn>

- Giới thiệu về công ty: [Link](#)

**VII. Thông tin liên quan:**

- Thời gian làm việc:
  - Từ thứ Hai đến thứ Sáu, một tháng làm 02 ngày thứ Bảy xen kẽ:
  - Sáng: 08:30 - 12:00.
  - Chiều: 13:00 - 17:30.
- Địa chỉ làm việc: Tầng 23 - UOA Tower, đường 06 Tân Trào, phường Tân Phú, Quận 7, TP.HCM.

**VIII. Thông tin liên hệ:**

- Địa chỉ email: [tien.nguyen@vnetwork.vn](mailto:tien.nguyen@vnetwork.vn)
- Số điện thoại: 0906 733 326 (Ms.Tiên - Phòng Nhân Sự).