



## IAS Engineering Joint Stock Company

Headquater: 48/7 Street 47, Hiep Binh Chanh Ward, Thu Duc Dis.t, HCMC, Vietnam.

Office: 3rd floor, Eco Smart building,72-74 Pho Quang Str., Ward 2, Tan Binh Dist., HCMC, Viet Nam.

Phone: +84 8 3997 0285, Fax: +84 8 3997 0175, Hotline +84 982 394 060, Email: [info@ias.vn](mailto:info@ias.vn)

### TUYỂN DỤNG: (SENIOR) SALES ENGINEER

<b>Tên:</b>		<b>Kênh báo cáo:</b>	<b>Trưởng phòng kinh doanh</b>
<b>Chức danh:</b>	<b>(Senior) Sales Engineer</b>	<b>Phòng/Bộ phận:</b>	<b>Kinh Doanh</b>
<b>Địa điểm:</b>	<b>TP.HCM</b>	<b>Loại hợp đồng:</b>	<b>Toàn thời gian</b>

#### Mô tả công việc

##### Mô tả công ty

- Công ty cổ phần kỹ thuật IAS thành lập năm 2012 có văn phòng tại 101 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Công ty IAS là đại diện ở Việt Nam của hãng Honeywell – USA về sản phẩm Instruments (Level, Pressure, Temperature, Analysis,...) Valves, System (PLC, Recorder, Controller, Indicator, Programmer)
- Công ty IAS là đại diện ở Việt Nam của hãng Brasten – Holland về sản phẩm Pressure Gauge, Temperature Gauge, Analyzer.
- Công ty IAS là đại diện ở Việt Nam của hãng CVS-Controls – Canada về sản phẩm Controls Valve.
- Khách hàng của công ty IAS là các khách hàng trong ngành dầu khí, hóa chất, thực phẩm, điện, giấy, đường, nước và xử lý nước

##### Tuyển dụng:

- Hiện tại công ty IAS đang có nhu cầu tuyển dụng nhân viên kinh doanh (Sales Engineer/ Senior Sales Engineer) cho sản phẩm Honeywell – USA và một số sản phẩm mà công ty làm đại diện.

##### Yêu cầu công việc:

- Liên hệ, gặp gỡ khách hàng, phát triển khách hàng, chào bán sản phẩm của hãng Honeywell – USA và một số sản phẩm mà công ty làm đại diện
- Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng, giải thích, tư vấn những vấn đề liên quan sản phẩm, kỹ thuật cho khách hàng.
- Chăm sóc khách hàng đảm bảo chất lượng và hiệu quả
- Phát triển và duy trì mối quan hệ kinh doanh đối với khách hàng mới và khách hàng hiện tại.
- Lập dự toán, hồ sơ dự án tham gia chào hàng, đấu thầu
- Quản lý, theo dõi triển khai các hợp đồng đã ký
- Phối hợp với các bộ phận khác thực hiện triển khai các hợp đồng và các nhiệm vụ khác của công ty
- Đề ra các kế hoạch bán hàng đảm bảo kế hoạch, doanh số bán hàng được giao.

- Năng lực đạt doanh số bán hàng và chịu trách nhiệm về doanh số bán hàng
- Báo cáo bán hàng, khách hàng, thị trường theo định kỳ.
- Thực hiện các công việc liên quan khác theo yêu cầu của Giám đốc.
- Có cơ hội được xem xét vào vị trí Area Sales Manager hoặc Sales Manager nếu có năng lực

**Yêu cầu chuyên môn:**

- Nam, Tốt nghiệp cao đẳng đại học trở lên chuyên ngành tự động hóa, cơ điện tử, điện điện tử.
- Ít nhất 2-3 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương, có kỹ năng phát triển thị trường, bán hàng kỹ thuật, đặc biệt có hiểu biết và quan hệ trong lĩnh vực tự động hóa, thiết bị công nghiệp, đo lường điều khiển.
- Tiếng Anh tương đương trình độ B trở lên, đọc hiểu tài liệu kỹ thuật.
- Làm việc lâu dài, nhiệt tình, chăm chỉ
- Sẵn sàng đi công tác, sức khỏe tốt, chịu được áp lực công việc
- Kỹ năng giao tiếp tốt, làm việc độc lập

**Quyền lợi:**

- Lương thưởng hấp dẫn tương xứng với năng lực và thành tích, lương thỏa thuận không giới hạn
- Tỷ lệ hoa hồng cao, hoa hồng được trả theo chính sách công ty, chính sách kinh doanh kích thích tăng thu nhập
- Chế độ phúc lợi khác: sinh nhật, hiếu hỷ, ốm đau, lễ tết, du lịch, phụ cấp xăng xe, điện thoại, công tác.
- Chế độ BHXH đầy đủ theo luật Nhà nước, nghỉ phép năm.
- Cơ hội thăng tiến phát triển nghề nghiệp, đào tạo chuyên nghiệp trong và ngoài nước của các hãng mà công ty làm đại diện
- Môi trường thân thiện, đồng nghiệp hợp tác.

**Nộp hồ sơ:**

- Nộp hồ sơ qua Email:
  - + Ms. Diệu Thư – [ella.ss@ias.vn](mailto:ella.ss@ias.vn) – Admin/ Human Resources Department
  - + cc: Mr. Nam Trung – [tony.tn@ias.vn](mailto:tony.tn@ias.vn) – Director.
  - + Điện thoại: 08.39970285
- Nộp trực tiếp và phỏng vấn tại địa chỉ: Công ty cổ phần kỹ thuật IAS, lầu 5, Tòa Nhà Nam Phương, 101 Nguyễn Văn Thủ, Phường Đa Kao, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh
- Hồ sơ bao gồm Motivation Letter, Bằng cấp liên quan, CV nêu rõ kinh nghiệm, quá trình công tác trước đây, thông tin người tham khảo và vị trí muốn ứng tuyển cùng các giấy tờ liên quan chưa cần công chứng
- Ưu tiên hồ sơ nộp sớm, có thể đi làm ngay

**Ghi chú:** Bảng mô tả công việc này sẽ thay đổi để phù hợp với nhu cầu của công ty.

**Cập nhật lần cuối:**

**Ngày: 04/07/2017**