

Đơn vị/ <i>Department:</i>	Phòng Kinh doanh
Vị trí/ <i>Key activities:</i>	Trưởng phòng kinh doanh (Sale Team Leader)
Cấp quản lý và báo cáo trực tiếp/ <i>Line Manager:</i>	Giám đốc chi nhánh

---

**Chi tiết công việc:**

1. Xây dựng kế hoạch kinh doanh tháng, quý, năm cá nhân căn cứ trên doanh số được giao từ Ban Giám đốc.
2. Triển khai kế hoạch marketing tại chi nhánh bao gồm các hoạt động marketing online, offline của chi nhánh, của văn phòng tổng...
3. Triển khai teamsales đi thị trường, tiếp cận và thu thập database khách hàng, tiến hành telesale mời khách hàng đến chi nhánh tư vấn học.
4. Triển khai các hoạt động tư vấn khách hàng, mời khách hàng test trình độ, học thử, tư vấn ưu đãi và chốt khách hàng, chăm sóc khách hàng, giải đáp các thắc mắc của khách hàng trong phạm vi các công việc của sale.
5. Tổ chức đào tạo kỹ năng bán hàng, kỹ năng sản phẩm, chăm sóc khách hàng ... cho các nhân viên sales.
6. Quản lý nhóm sale tối thiểu 6 nhân viên, kiểm soát việc thực hiện kế hoạch hàng ngày của từng nhân viên.
7. Các công việc khác theo sự phân công của Giám đốc chi nhánh

**Yêu cầu:**

1. Tốt nghiệp đại học trở lên
2. Biết về thị trường và sản phẩm đào tạo tiếng Anh
3. Kỹ năng Giao tiếp – bán hàng
4. Kỹ năng Tư vấn thuyết phục
5. Kỹ năng Đàm phán
6. Kỹ năng đào tạo
7. Kỹ năng quản lý team nhóm

CBNV ghi nhận/ *Staff*  
(Ký và ghi rõ họ tên)

CBQL trực tiếp/ *Co-ordinator*  
(Ký và ghi rõ họ tên)

Phòng NS *HR.Dept*  
(Ký phê duyệt)