

## BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

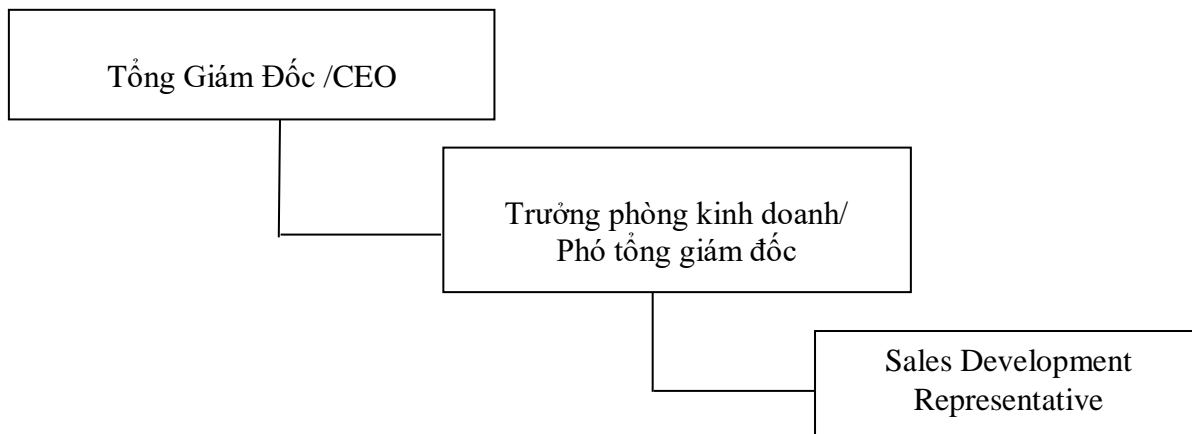
Tp. Hồ Chí Minh, ngày tháng năm 2026

Người thiết lập	Người kiểm soát	Người phê duyệt
(Ký tên)	(Ký tên)	(Ký tên)
Họ tên: Chức vụ: Ngày:	Họ tên:..... Chức vụ:..... Ngày:.....	Họ tên:..... Chức vụ:..... Ngày:.....
Chức danh công việc: Nhân viên phát triển kinh doanh (Sales Development Representative) Phòng ban: Kinh doanh		Mã công việc:
Địa điểm làm việc: Số 58/6 Đường Võ Văn Hát , Kp. Phước Hiệp, P. Long Trường, Tp. HCM		
Quản lý trực tiếp/ Báo cáo cho: Trưởng phòng kinh doanh/ Phó tổng giám đốc		

### MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC:

- Tìm kiếm, phát triển và quản lý khách hàng tiềm năng (ICP)
- Triển khai inbound, outbound để tạo lead và chuyển đổi thành SQL chất lượng
- Thu thập, phân tích nhu cầu khách hàng để hỗ trợ Sales
- Quản lý pipeline, tối ưu hiệu quả và tỷ lệ chuyển đổi

### II. SƠ ĐỒ TỔ CHỨC:



### III. NHIỆM VỤ:

STT	TRÁCH NHIỆM VÀ NHIỆM VỤ	KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC
1	- Xây dựng và phát triển danh sách khách hàng mục tiêu (ICP) trong các lĩnh vực: gia công CNC, khuôn mẫu, sản xuất công nghiệp, Dental/Medical/Automotive	- Danh sách khách hàng mục tiêu (ICP) rõ ràng, đúng phân khúc và có tiềm năng chuyển đổi cao
2	- Tìm kiếm và khai thác dữ liệu từ nhiều nguồn: data nội bộ, LinkedIn, website, hội nhóm ngành, triển lãm và sự kiện	- Nguồn data khách hàng đầy đủ, đa dạng, liên tục được mở rộng và cập nhật
3	- Chủ động triển khai inbound, outbound qua Email, LinkedIn, điện thoại với mục tiêu đặt lịch meeting chất lượng cho team Sales	- Số lượng meeting chất lượng được tạo ra ổn định, đáp ứng nhu cầu của team Sales
4	- Thu thập và đánh giá thông tin khách hàng: giải pháp đang sử dụng, pain point, nhu cầu thực tế, timeline và ngân sách dự kiến	- Thông tin khách hàng được thu thập đầy đủ, giúp đánh giá đúng nhu cầu và khả năng mua
5	- Phối hợp với team kỹ thuật để cập nhật kiến thức sản phẩm, use case theo ngành và tối ưu nội dung tiếp cận	- Nội dung tiếp cận khách hàng phù hợp từng ngành, nâng cao tỷ lệ phản hồi
6	- Quản lý và cập nhật pipeline trên CRM theo các giai đoạn Lead → Contact → Meeting → SQL	- Pipeline trên CRM được cập nhật chính xác, minh bạch theo từng giai đoạn
7	- Theo dõi conversion rate, tình trạng từng cơ hội và báo cáo định kỳ	- Tỷ lệ chuyển đổi được cải thiện và các cơ hội được theo dõi, báo cáo hiệu quả

### IV. MỐI QUAN HỆ CÔNG VIỆC:

Bên trong Công ty	Bên ngoài Công ty
- Tôn trọng cấp trên, sẵn sàng tiếp nhận ý kiến trên tinh thần xây dựng, hợp tác.	- Không tiết lộ thông tin sản xuất kinh doanh của công ty đối với bất kỳ khách hàng nào, kể cả người thân hay bạn bè.
- Hỗ trợ và giúp đỡ đồng nghiệp khi được yêu cầu của tổ nhóm.	- Không tiết lộ những thông tin, số liệu, sản phẩm, tình hình tài chính của công ty.

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hòa đồng &amp; hợp tác vui vẻ cùng các đồng nghiệp, các phòng ban.</li> <li>- Sẵn sàng làm các nhiệm vụ khác khi được cấp trên đề xuất.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Không tự ý trao đổi các thông tin đơn hàng với khách hàng (tất cả phải thông qua cấp quản lý).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lắng nghe, chia sẻ,...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phải có thái độ làm việc nghiêm túc với khách hàng, giữ vững quan điểm để tránh thiệt hại đến Công ty.</li> </ul>

## V. QUYỀN HẠN:

Đề xuất	Ra quyết định
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đề xuất các trang thiết bị để hỗ trợ cho công việc, đề xuất nguồn nhân lực trợ giúp nếu thấy quá tải.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Được ra quyết định sau khi tham khảo ý kiến từ Trưởng bộ phận.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đề xuất các ý tưởng và sáng kiến trong quá trình vận hành, thực hiện công việc để tiết kiệm thời gian &amp; hiệu quả hơn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phải tham khảo với Quản lý trực tiếp &amp; TGD để ra quyết định.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đề xuất thay đổi nếu thấy công việc không phù hợp, không đúng chuyên môn.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tham khảo Quản lý trực tiếp để ra quyết định</li> </ul>

## VI. TIÊU CHUẨN VỊ TRÍ

1	Giới tính / Độ tuổi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giới tính: Nam/Nữ; Tuổi: Từ 25 – 35t</li> </ul>
2	Trình độ học vấn / chuyên môn	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tốt nghiệp Cao Đẳng, ĐH chuyên ngành: quản trị kinh doanh, kỹ thuật hoặc lĩnh vực liên quan.</li> </ul>
3	Trình độ ngoại ngữ / tin học	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thành thạo tin học văn phòng</li> <li>- Tiếng Anh khá</li> </ul>
4	Năng lực/kỹ năng	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Giọng nói &amp; giao tiếp ổn qua điện thoại</li> <li>- Có kiến thức hoặc học hệ thống nhanh (CRM, Getfly, Salesforce,...)</li> <li>- Có hiểu biết cơ bản về CNC, CAD/CAM, 3D printing <b>là lợi thế</b></li> <li>- Ưu tiên ứng viên có nền tảng cơ khí, kỹ thuật, sản xuất hoặc đã từng bán sản phẩm kỹ thuật</li> </ul>

5	Số năm kinh nghiệm làm việc	- 1 - 2 năm trở lên trong B2B Sales, telesales hoặc lead generation - Hoặc fresher có tinh thần học hỏi và chủ động
6	Thái độ/ tố chất	- Tính cách: chủ động, kiên trì, không ngại bị từ chối, thích học hỏi lĩnh vực
7	Ngoại hình, sức khỏe	- Sức khỏe tốt
8	Điều kiện khác	- Không yêu cầu
9	Ưu tiên	- Ứng viên có kinh nghiệm trong ngành - Gần công ty.

NGƯỜI NHẬN VIỆC

*(Ký tên & ghi rõ họ tên)*

(Tôi đã hiểu và đồng ý các công việc được giao)

NGƯỜI GIAO VIỆC

*(Ký tên & ghi rõ họ tên)*