



## CÔNG TY TNHH ONE-VALUE VIỆT NAM

Địa chỉ: Tầng 14, Tòa Việt Á, 09 Duy Tân, P. Dịch Vọng Hậu, Q. Cầu Giấy, Hà Nội  
ĐT: 02473 060 779 / ĐD: 0826 726 579  
Website: <https://onevalue.jp/vi/> Email: [hr.ovvn@onevalue.jp](mailto:hr.ovvn@onevalue.jp)

### GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY:

Công ty TNHH ONE-VALUE VIỆT NAM là công ty chuyên về tư vấn chiến lược kinh doanh, đầu tư xúc tiến thương mại, M&A giữa Việt Nam và Nhật Bản, có văn phòng tại Tokyo và Hà Nội. ONE-VALUE định hướng trở thành Công ty tư vấn chiến lược kinh doanh, xúc tiến thương mại và đầu tư giữa Việt Nam và Nhật Bản số 1 trên thị trường, cùng đồng hành dài hạn, hỗ trợ doanh nghiệp Việt Nam và Nhật Bản kết nối, phát triển và thành công. Hiện nay ONE-VALUE đang phát triển mảng kinh doanh, nhập khẩu các sản phẩm Nhật Bản chất lượng cao về phân phối tại thị trường Việt Nam. Để đáp ứng nhu cầu phát triển, chúng tôi đang tuyển dụng nhiều vị trí, tìm kiếm đội ngũ nhân tài trẻ trung, năng động và trách nhiệm.

### THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

#### 1/ Nhân viên Kinh doanh thị trường (Mảng hàng thời trang, FMCG)

(Số lượng: 03)

##### a. Mô tả công việc:

- Tìm kiếm, chăm sóc và phát triển kênh bán hàng: Shop/Siêu Thị/Cửa hàng tiện lợi, tạp hóa...
- Chăm sóc hàng hoá tại các shop, siêu thị, cửa hàng tiện lợi, đảm bảo hình ảnh sản phẩm trưng bày tại điểm
- Liên hệ để lấy đơn hàng.
- Tìm kiếm và mở rộng thêm các khách hàng mới.
- Theo dõi và giám sát hiệu quả các hoạt động xúc tiến bán hàng, các chương trình khuyến mãi.
- Thu thập thông tin liên quan đến các chương trình khuyến mãi tại điểm, chương trình của các nhãn hàng đối thủ.
- Thực hiện báo cáo kết quả kinh doanh hàng tuần/tháng.
- Báo cáo công việc cho Sales Manager.
- Các công việc liên quan khác theo yêu cầu của cấp Quản lý

##### b. Yêu cầu:

- Tốt nghiệp các khối ngành Kinh Tế/ Quản Trị Kinh Doanh/Marketing...
- Độ tuổi từ 20 đến 38 tuổi . Giới tính: Nam/nữ.
- Có ít nhất 01 năm kinh nghiệm làm Sales trong ngành hàng FMCG hoặc thời trang
- **Kỹ năng yêu cầu:** Có tư duy, giao tiếp tốt; Có kỹ năng thuyết phục, thương lượng; Khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm.

##### c. Chế độ đãi ngộ, quyền lợi của người lao động:



- **Mức lương:** Lên đến 15 triệu+++/tháng (Lương cơ bản + Lương KPI + Thưởng doanh số; Có thể thỏa thuận theo năng lực).
- Được tham gia các chương trình đào tạo phát triển năng lực và kỹ năng chuyên môn.
- Có cơ hội thể hiện bản thân và trở thành lực lượng nòng cốt trong tổ chức đang phát triển mạnh mẽ.
- Thu nhập cạnh tranh và được tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo đúng quy định.
- Phúc lợi: Ốm đau, kết hôn, hiếu hi, ngày lễ, ngày sinh nhật, vv theo quy định của Công ty.
- Chế độ khám sức khỏe và du lịch thường niên theo quy định của Công ty.
- Chế độ nghỉ phép theo quy định nhà nước.

## 2/ Nhân viên kinh doanh – Trình dược viên (Kênh TPCN, Dược phẩm (Số lượng: 03 người)

### a) Mô tả công việc

- Tìm kiếm khách hàng, giới thiệu sản phẩm của công ty đến với các hệ thống nhà thuốc/phòng khám/ spa/ nhà phân phối TPCN...
- Triển khai đầy đủ và hiệu quả các chương trình, chính sách bán hàng từ công ty đến khách hàng.
- Lên kế hoạch và thực hiện các hoạt động bán hàng. Thực hiện việc chào bán các sản phẩm Thuốc của công ty tới các Nhà thuốc, Quầy thuốc, phòng khám...theo đúng lộ trình tuyến đã phân công.
- Giới thiệu, tư vấn và thuyết phục khách hàng mua sản phẩm TPCN.
- Duy trì các mối quan hệ cũ, phát triển và mở rộng độ phủ điểm bán.
- Thu thập cung cấp những thông tin về các sản phẩm cạnh tranh từ đó lập đề xuất tham mưu cho cấp Quản lý trực tiếp về các chính sách bán hàng, marketing.
- Theo dõi công nợ, tồn kho – Báo cáo các kết quả kinh doanh với cấp trên.
- Thực hiện các công việc liên quan khác theo yêu cầu của cấp quản lý

### b) Yêu cầu:

- Tốt nghiệp các khối ngành Kinh Tế/ Quản Trị Kinh Doanh/Marketing...
- Độ tuổi từ 20 đến 38 tuổi . Giới tính: Nam/Nữ
- Có ít nhất 01 năm kinh nghiệm làm Sales trong ngành hàng y tế, thuốc, thực phẩm chức năng.
- **Kỹ năng yêu cầu:** Có tư duy, giao tiếp tốt; Có kỹ năng thuyết phục, thương lượng; Khả năng làm việc độc lập, làm việc nhóm.

### c) Chế độ đãi ngộ, quyền lợi của người lao động.

- **Mức lương:** Lên đến 15 triệu+++/tháng (Lương cơ bản + Lương KPI + Thưởng doanh số; Có thể thỏa thuận theo năng lực)
- Được tham gia các chương trình đào tạo phát triển năng lực và kỹ năng chuyên môn.
- Có cơ hội thể hiện bản thân và trở thành lực lượng nòng cốt trong tổ chức đang phát triển mạnh mẽ.
- Thu nhập cạnh tranh và được tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo đúng quy định.

J88C

JG T  
NHH  
VAI  
T N/

4Y-1

- Phúc lợi: Ốm đau, kết hôn, hiếu hi, ngày lễ, ngày sinh nhật, vv theo quy định của Công ty.
- Chế độ khám sức khỏe và du lịch thường niên theo quy định của Công ty.
- Chế độ nghỉ phép theo quy định nhà nước

### 3/ Thực tập sinh Nhân viên kinh doanh (Số lượng: 03)

#### a) Mô tả công việc:

- Học tập các kiến thức về sản phẩm và kỹ năng khi đi thị trường.
- Xử lý các công việc tại văn phòng để hỗ trợ cho nhân viên kinh doanh khi đi thị trường.
- Tìm kiếm, báo cáo thông tin về khách hàng và thị trường sắp triển khai phát triển.
- Đi phát triển thị trường cùng đội ngũ Sales chính thức.

#### b) Yêu cầu:

- (Nam/Nữ) Đang học các trường thuộc khối ngành Kinh Tế/ Quản Trị Kinh doanh/ Marketing/ Y, Dược...
- **Kỹ năng yêu cầu:**
  - + Có khả năng tư duy tốt và sự cầu thị cao.
  - + Có khả năng sáng tạo, thích ứng tốt.
  - + Có kỹ năng word, excel cơ bản.

#### c) Chế độ đãi ngộ, quyền lợi của Thực tập sinh:

- **Mức lương:** Thỏa thuận dựa trên kinh nghiệm .
- Được đào tạo và rèn luyện các kỹ năng mềm, kỹ năng đàm phán và thuyết phục khách hàng.
- Được trợ cấp trong quá trình làm việc.
- Được hỗ trợ đóng dấu thực tập cuối kì thực tập.
- Được xem xét, đánh giá tuyển làm nhân viên chính thức sau tốt nghiệp nếu có nguyện vọng gắn bó cùng công ty.
- Được tham gia các hoạt động đào tạo, Teambuilding, Du lịch cùng công ty...

#### 4/ Thông tin liên hệ:

- Nộp CV qua mail: [hr.ovvn@onevalue.jp](mailto:hr.ovvn@onevalue.jp) hoặc Nộp trực tiếp tại địa chỉ: *Tầng 14, Tòa Việt Á, Số 09 Duy Tân, Phường Dịch Vọng Hậu, quận Cầu Giấy, thành phố Hà Nội.*
- Thông tin chi tiết liên hệ: Ms. Dung (+84) 826 726 579 / Ms. Trang (+84) 989 431 643.
- Thời hạn tuyển dụng: 22/05/2023-30/06/2023

....., ngày.....tháng .....năm 2023

**GIÁM ĐỐC**

(Ký ghi rõ họ tên)



**GIÁM ĐỐC**

*Nguyễn Phi Huân*