



Chuyên viên Kinh doanh

VỀ CHÚNG TÔI

BMP GROUP là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực sản xuất và cung cấp giải pháp bao bì mềm/bao bì phức hợp. Với hệ thống sản xuất đạt chuẩn quốc tế ISO 9001, ISO 15378, BRCGS, FSC-CoC và ISCC PLUS, BMP định hướng theo tầm nhìn phát triển bền vững - hiệu quả cho ngành bao bì và nâng cao giá trị thương hiệu cho đối tác.

Hơn 18 năm hình thành và phát triển, BMP GROUP không chỉ cung cấp sản phẩm bao bì chất lượng cao mà còn là đối tác đồng hành cùng thương hiệu như Acecook, Paldo, Vifon, Miliket, Uniben, Afotech, Kido, Nutifood, CP Group, Cholimex, TTC Sugar, An Thiên Pharma, Domesco và Abbott...

BMP hướng đến việc trở thành đối tác chiến lược trong lĩnh vực bao bì B2B tại thị trường Việt Nam và quốc tế.

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Phát triển khách hàng & thị trường Phát triển khách hàng & thị trường

- Chủ động tìm kiếm và phát triển khách hàng B2B mục tiêu theo định hướng kinh doanh của Công ty.
- Xây dựng danh sách khách hàng tiềm năng từ nhiều nguồn: thị trường, dữ liệu doanh nghiệp, networking, referral, digital channels...
- Tiếp cận, giới thiệu BMP Group, năng lực sản xuất và giải pháp bao bì đến khách hàng tiềm năng.
- Khai thác nhu cầu, quy cách sản phẩm, sản lượng, yêu cầu kỹ thuật và kế hoạch mua hàng của khách hàng để xác định cơ hội kinh doanh.
- Chủ động tìm kiếm các cơ hội kinh doanh mới tại thị trường Việt Nam và thị trường xuất khẩu.





Tư vấn & phát triển giải pháp

- Phân tích nhu cầu của khách hàng và phối hợp với các bộ phận Kỹ thuật/R&D/Sản xuất để đề xuất cấu trúc và giải pháp bao bì phù hợp.
- Theo dõi quá trình sample – testing – quotation – trial – approval – commercial order.
- Tư vấn cho khách hàng về sản phẩm, cấu trúc bao bì, khả năng đáp ứng và tiến độ cung ứng.
- Theo sát cơ hội kinh doanh từ giai đoạn tiếp cận đến khi phát sinh đơn hàng.

Quản lý khách hàng & phát triển doanh số

- Xây dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng doanh nghiệp.
- Theo dõi tình trạng báo giá, đơn hàng, forecast và nhu cầu phát triển sản phẩm của khách hàng.
- Phối hợp với các phòng ban nội bộ để đảm bảo đơn hàng được xử lý đúng tiến độ và yêu cầu khách hàng.
- Tìm kiếm cơ hội upselling/cross-selling và phát triển thêm SKU/volume tại khách hàng hiện hữu.

Báo cáo & phân tích thị trường

- Báo cáo định kỳ về pipeline, doanh số, khách hàng tiềm năng và tiến độ phát triển dự án.
- Cập nhật nhu cầu thị trường, xu hướng ngành, hoạt động của đối thủ cạnh tranh và các cơ hội kinh doanh mới.
- Theo dõi và quản lý dữ liệu khách hàng trên CRM.



- Đề xuất các hoạt động nhằm nâng cao hiệu quả phát triển khách hàng và doanh số.

YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- Tốt nghiệp Đại học các chuyên ngành: Quản trị Kinh doanh, Kinh doanh Quốc tế, Thương mại, Ngoại thương hoặc các ngành liên quan.
- Có từ 06 tháng kinh nghiệm trong Sales B2B/Business Development hoặc vị trí tương đương.
- Ứng viên chưa có kinh nghiệm B2B nhưng có tố chất kinh doanh và khả năng học hỏi tốt vẫn được xem xét đào tạo.
- Năng lực
- Có khả năng tìm kiếm khách hàng và chủ động mở rộng thị trường, không chỉ phụ thuộc vào nguồn khách hàng có sẵn.
- Có tư duy sales theo hướng giải quyết vấn đề, biết khai thác nhu cầu thay vì chỉ giới thiệu sản phẩm.
- Có kỹ năng giao tiếp, thuyết phục, đàm phán và xây dựng quan hệ với khách hàng.
- Có khả năng quản lý pipeline, theo dõi nhiều cơ hội kinh doanh đồng thời.
- Có khả năng tự đặt mục tiêu, chủ động triển khai và chịu trách nhiệm với kết quả.
- Thành thạo MS Office; biết sử dụng CRM là lợi thế.
- Có khả năng đọc hiểu và giao tiếp tiếng Anh trong công việc là lợi thế.
- Cởi mở, cầu tiến và sẵn sàng tiếp nhận phản hồi để cải thiện..





QUYỀN LỢI

- Thu nhập: Lương + thưởng hấp dẫn.
- Đào tạo: Được đào tạo về sản phẩm, quy trình B2B Sales và kiến thức ngành bao bì.
- Cơ hội phát triển: Có cơ hội phát triển theo hướng Business Development / Key Account / Sales.
- Được tiếp xúc và làm việc với khách hàng doanh nghiệp lớn trong nước và quốc tế.
- Môi trường khuyến khích chủ động đề xuất và phát triển cơ hội kinh doanh mới.
- Chế độ bảo hiểm theo quy định nhà nước
- Du lịch
- Phụ cấp cơm trưa
- Thưởng theo chính sách Công ty
- Đào tạo và phát triển chuyên môn
- Xét tăng lương định kỳ hàng năm.

CÁCH ỨNG TUYỂN

Ứng viên quan tâm vui lòng gửi CV qua email:
tuyen.nguyen@bmppack.com

Tiêu đề: [BMP GROUP] –Chuyên viên Kinh doanh - Họ tên