



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU QUỐC TẾ WBEI



50A Trương Quốc Dung, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh

0795 737 668



WBEI

BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

MTCV. NHÀ QUẢNG BÁ - CTV

LẦN SỬA ĐỔI	NỘI DUNG SỬA ĐỔI	TRANG SỬA ĐỔI	NGÀY HIỆU LỰC	PHÊ DUYỆT

PHÂN PHỐI TÀI LIỆU

- | | | |
|--|--|---|
| ☒ Ban Tổng Giám Đốc | ☒ Phòng HCNS | ☒ Phòng Tài Chính |
| ☒ Khối Thương Mại | ☒ Khối Vận Hành | ☒ Phòng Marketing |
| ☒ Các Cty thành viên | ☒ Phòng Cung Ứng | ☒ Phòng KS Nội Bộ |

PHÊ DUYỆT Tổng Giám Đốc	SOÁT XÉT Giám Đốc Vận Hành	LẬP BẢNG PP Nhân sự
Đỗ Thị Thu Hiền	 Nguyễn Bá Cương Trục	Hoàng Thị Xuân Trúc



Nâng Tâm Nhận Thức Kinh Doanh – Kiến Tạo Tổ Chức Trường Tồn

**CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU QUỐC TẾ WBEI**

50A Trương Quốc Dung, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh

0795 737 668

BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Công ty	: Cổ Phần Wbei	MÃ SỐ CV ACC - ...
Vị Trí	: Nhân viên kinh doanh cộng đồng – nhà quảng bá sức khỏe sắc đẹp	
Bộ Phận/ Phòng Ban/ Khối	: Khối Kinh doanh cộng đồng	
Cấp QL Báo cáo	: QLKD cộng đồng	
Báo cáo Gián tiếp	: Phó TGD Điều Hành/ Tổng Giám Đốc	Cấp độ PB: Dep
Nơi làm việc	: 50A Trương Quốc Dung, P.10, Phú Nhuận	Cấp độ QL: Manager
Tên người thực hiện	: Hoàng Thị Xuân Trúc	

I. TÓM TẮT CÔNG VIỆC

- Trải nghiệm & hiểu sâu về sản phẩm: Sử dụng, cảm nhận thực tế để tư vấn chính xác.
- Tìm kiếm & kết nối khách hàng: Chủ động mở rộng mạng lưới, tiếp cận khách hàng tiềm năng.
- Quảng bá & chia sẻ giá trị: Sử dụng MXH, livestream, workshop để lan tỏa sản phẩm.
- Xây dựng & duy trì mối quan hệ khách hàng: Không chỉ bán hàng mà còn chăm sóc lâu dài.
- Học hỏi & phát triển bản thân: Nâng cấp kỹ năng, kiến thức, mở rộng cơ hội kinh doanh, phát triển sự nghiệp – nghề ước mơ.

II. MỐI QUAN HỆ**A. Nội bộ**

- Phòng Marketing: Phối hợp triển khai chiến lược truyền thông, hỗ trợ nội dung quảng bá sản phẩm.
- Phòng Vận hành & Kho hàng: Theo dõi đơn hàng, kiểm tra tình trạng giao hàng & hỗ trợ đổi trả nếu có.
- Phòng Chăm sóc khách hàng: Hỗ trợ tiếp nhận phản hồi khách hàng, đảm bảo trải nghiệm tốt nhất.
- Phòng Đào tạo: Tham gia các chương trình đào tạo sản phẩm, nâng cao kỹ năng, phát triển bản thân & chuyên môn.

B. Bên ngoài

- Khách hàng;
- Cộng đồng
- Đối tác kinh doanh;

III. NHIỆM VỤ - TRÁCH NHIỆM

1. NHIỆM VỤ	THỜI GIAN
-------------	-----------



Nâng Tâm Nhận Thức Kinh Doanh – Kiến Tạo Tổ Chức Trường Tồn

♦ 1. Tìm kiếm & phát triển khách hàng tiềm năng (30%) - Chủ động tìm kiếm khách hàng thông qua mạng xã hội, sự kiện, hội thảo sức khỏe - sắc đẹp. - Khai thác tệp khách hàng trong cộng đồng, tiếp cận theo hình thức online & offline. - Xây dựng mối quan hệ dài hạn, mở rộng mạng lưới khách hàng trung thành.	- Ngày - Tuần - Tháng
♦ 2. Tư vấn & giới thiệu sản phẩm/dịch vụ (25%) - Lắng nghe nhu cầu khách hàng, giúp họ lựa chọn giải pháp phù hợp. - Giải thích công dụng, thành phần, lợi ích, cách sử dụng sản phẩm một cách rõ ràng, dễ hiểu – trọng điểm : Giá trị sử dụng, giá trị trải nghiệm. - Chia sẻ câu chuyện trải nghiệm sản phẩm, sự thay đổi chuyển hoá khi sử dụng sản phẩm của bản thân, khác hàng & cộng đồng "Tôi đã dùng – Tôi đã thay đổi ra sao?" tới khách hàng mục tiêu từ đó quảng bá bán sản phẩm để khách hàng nhận giá trị	- Ngày - Tuần - Tháng
♦ 3. Chăm sóc khách hàng & gia tăng trải nghiệm (20%) - Theo sát khách hàng sau khi mua hàng, hướng dẫn sử dụng đúng cách, ghi nhận trải nghiệm & kết quả sử dụng sản phẩm của khách hàng (ngày, tuần, tháng, quý, năm) - Hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng sản phẩm, giải quyết thắc mắc nhanh chóng. - Gợi ý sản phẩm bổ trợ, tối ưu hiệu quả chăm sóc sức khỏe & sắc đẹp cho khách hàng. - Gắn kết khách hàng với công ty – kiến tạo KH trung thành, nhà quảng bá SP/DV.	- Ngày - Tuần - Tháng
♦ 4. Quảng bá & lan tỏa giá trị sản phẩm (15%) - Xây dựng thương hiệu cá nhân trên Facebook, TikTok, Instagram, YouTube. - Tổ chức livestream, workshop, review sản phẩm, tạo sự tương tác với cộng đồng. - Định hướng nội dung phù hợp với tệp khách hàng, tạo niềm tin & gia tăng uy tín cá nhân.	- Ngày - Tuần - Tháng
♦ 5. Học hỏi, nâng cao kiến thức & phát triển bản thân (10%) - Tham gia các khóa đào tạo chuyên sâu về tư vấn, bán hàng, xây dựng nhân hiệu. - Cập nhật xu hướng chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp, dinh dưỡng, làm đẹp tự nhiên. - Nâng cấp tư duy kinh doanh, tài chính, đầu tư & phát triển hệ thống.	- Ngày - Tuần - Tháng
❖ Công việc khác 📌 Các công việc khác theo yêu cầu của cấp quản lý trực tiếp	- KXD

2. TRÁCH NHIỆM	THỜI GIAN
- Nỗ lực đạt mục tiêu về doanh số & hiệu suất làm việc đã đề ra. - Đặt mục tiêu doanh thu cá nhân & tuân thủ kế hoạch kinh doanh của công ty. - Nỗ lực cải thiện kỹ năng bán hàng, chăm sóc khách hàng, nâng cao hiệu suất làm việc. - Bảo vệ uy tín thương hiệu & đảm bảo chất lượng dịch vụ - Tư vấn chính xác & trung thực về công dụng sản phẩm, tránh gây hiểu lầm. - Giữ gìn hình ảnh thương hiệu, không phá giá, không quảng bá sai sự thật. - Chăm sóc khách hàng tận tâm, chuyên nghiệp, đảm bảo trải nghiệm mua hàng tốt nhất. - Đóng góp vào sự phát triển chung của Công ty & giá trị cho cộng đồng. - Chủ động chia sẻ kinh nghiệm, hỗ trợ đồng đội cùng phát triển. - Đề xuất sáng kiến cải tiến quy trình bán hàng & chăm sóc khách hàng. - Tham gia các hoạt động chung của công ty, lan tỏa giá trị sống khỏe - đẹp đến cộng đồng	- Ngày - Tuần - Tháng

IV. QUYỀN HẠN
- Theo bảng phân quyền - Theo ủy quyền từng trường hợp cụ thể và thời gian cụ thể

V. TIÊU CHUẨN YÊU CẦU
1. THỂ CHẤT và SỨC KHỎE
- Giới tính: Nam / Nữ - Độ tuổi: 25 - 40 tuổi - Sức khỏe: Tốt và có khả năng làm việc áp lực cao - Có khả năng đi công tác khi cần - Chủ động chăm sóc sức khỏe bản thân, có sự quan tâm đến dinh dưỡng, thể chất & sắc đẹp. - Có ý thức rèn luyện sức khỏe, không cần hoàn hảo nhưng sẵn sàng thay đổi để có lối sống lành mạnh. - Năng lượng tích cực, làm việc với tinh thần tràn đầy sinh lực & tinh thần lan tỏa tốt đẹp đến cộng đồng.
2. TÍNH CÁCH và THÁI ĐỘ

- ☒ **Trung thực & tận tâm**, tư vấn vì lợi ích thực sự của khách hàng.
- ☒ **Có tinh thần trách nhiệm**, cam kết với mục tiêu bản thân & tổ chức.
- ☒ **Yêu thương, trân trọng & biết ơn**, sống với giá trị nhân văn & phụng sự.
- ☒ **Tư duy tích cực**, kiên trì, bền bỉ & không ngại thử thách.
- ☒ **Ham học hỏi, cầu tiến**, mong muốn phát triển bản thân & tạo dựng sự nghiệp bền vững.

3. KỸ NĂNG

- **Giao tiếp tốt**: Biết cách truyền đạt rõ ràng, dễ hiểu, thuyết phục & truyền cảm hứng.
- **Xây dựng quan hệ**: Kết nối khách hàng, đối tác, tạo dựng mạng lưới kinh doanh bền vững & kết nối nội bộ - đồng nghiệp.
- **Bán hàng & tư vấn**: Lắng nghe, phân tích nhu cầu khách hàng để đưa ra giải pháp phù hợp.
- **Sử dụng mạng xã hội**: Làm chủ công cụ MXH Facebook, TikTok, Zalo, Instagram... để quảng bá sản phẩm, xây dựng nhân hiệu.
- **Tự quản lý & kỷ luật, tư duy logic, nhạy bén**: Chủ động lập kế hoạch kinh doanh cá nhân, bám sát mục tiêu doanh thu.
- Thành công trong công việc này không chỉ nhờ sản phẩm tốt mà còn dựa trên **khả năng kết nối, tư vấn, chăm sóc khách hàng & mở rộng cộng đồng**

4. KIẾN THỨC CHUYÊN MÔN & KINH NGHIỆM.

- Tuổi từ 23-45
- Có kinh nghiệm tại các vị trí kinh doanh, marketing, tư vấn viên, bán hàng hệ thống,..
- Tốt nghiệp : trung cấp/cao đẳng/đại học hoặc có bằng cấp chuyên môn chuyên ngành y-dược, dinh dưỡng, QTKD, Marketing,.
- **Ưu tiên** :
 - + **Đã học tập các khoá đào tạo của Tổ chức WiT : thấy hiểu nội tâm, thấu hiểu sức khỏe, mentor dinh dưỡng, mentor phong thái, Mentor – master WiT, tinh hoa nhân hiệu, master tâm y dung, doanh chủ.**
 - + **Kiến thức sức khỏe - sắc đẹp**: Hiểu rõ về sức khỏe, sắc đẹp, dinh dưỡng, liệu pháp chăm sóc tự nhiên.
 - + **Hiểu về tâm lý khách hàng**: Biết cách thấu hiểu, đồng cảm & tư vấn đúng nhu cầu.
 - + **Kỹ năng quản lý tài chính cá nhân & kinh doanh**: Xây dựng thu nhập bền vững, không chỉ bán lẻ mà còn phát triển hệ thống.
 - + **Kiến thức xây dựng thương hiệu cá nhân**: Biết cách định vị bản thân trên mạng xã hội để tạo niềm tin & mở rộng khách hàng.

VI. ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC và CHÍNH SÁCH



CÔNG TY CỔ PHẦN XUẤT NHẬP KHẨU QUỐC TẾ WBEI

50A Trương Quốc Dung, Phường 10, Quận Phú Nhuận, TP. Hồ Chí Minh

0795 737 668

❖ Điều kiện làm việc

- Cấp VPP trong quá trình làm việc
- Thời gian làm việc: 8h00 – 17h00 từ thứ 2 – thứ 7, Riêng thứ 7 nghỉ buổi chiều.
- Làm thứ 7 – CN vào ngày nghỉ trong các sự kiện cộng đồng sẽ được nghỉ bù ngày thường trong tuần.

❖ Chính Sách

- Hợp đồng lao động: xác định thời hạn từ 1 năm
- Nghỉ 12 ngày phép năm và tăng dần 5 năm tăng thêm 1 ngày
- Thưởng và lương tháng 13 theo quy định và thỏa ước lao động tập thể
- BHXH-YT theo quy định.
- Phương tiện đi lại tự túc.
- Các khoản phúc lợi khác theo quy định Công ty

