



## BẢN MÔ TẢ CÔNG VIỆC /JOB DESCRIPTION

<b>Chức vụ /Title</b>	<b>Spa &amp; Retail Manager</b>
<b>Bộ phận /Department</b>	<b>Sales</b>
<b>Báo cáo /Report to</b>	<b>General Manager</b>
<b>Ngày hiệu lực /Effective day</b>	
<b>Tổng số trang /Total</b>	<b>7</b>
<b>Phiên bản /Version</b>	<b>1</b>

### MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC /PURPOSE:

Chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động kinh doanh của công ty và cam kết đạt tăng trưởng hàng năm / *To be responsible for directing all sales activities within the company and ensuring the company's sales grow year on year.*

Nhóm khách hàng trọng điểm: spa, nhà phân phối, người tiêu dùng, FMCG / *Key segmentation: spa, distributors, consumers, FMCG.*

### CÁC TRÁCH NHIỆM CHÍNH /MAIN RESPONSIBILITIES:

No.	DUTIES	FREQUENCY	INPUT	OUTPUT	SOP No.
1	Lập và thực hiện chiến lược kinh doanh / <i>Devising and implementing the company's sales strategy.</i>	Hàng năm và hàng tháng / <i>Yearly and monthly</i>	Dữ liệu bán hàng lịch sử và dự báo bán hàng sắp tới / <i>historical sales data and sales estimation.</i>	Chiến lược kinh doanh / <i>sales strategy</i>	N/A
2	Lập và đề xuất chỉ tiêu kinh doanh cho công ty, lập các chỉ số đánh giá hiệu suất kinh doanh / <i>Setting and proposing revenue targets for the company and setting key performance indicators.</i>	Hàng năm và hàng tháng / <i>Yearly and monthly</i>	Dữ liệu bán hàng lịch sử, dự báo bán hàng sắp tới và kế hoạch phát triển sản phẩm mới / <i>historical sales data, sales estimation and new products launching.</i>	<i>Ngân sách, KPI / Budget, KPI</i>	



## NATURAL RENDEZ-VOUS CO., LTD

72/10 Nguyen Anh Thu, Quarter 2, Hiep Thanh  
Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 8 3717 9690  
Fax: +84 8 3717 9698  
www.naturalrdv.com  
www.rdvskincare.com  
www.azial.com  
info@naturalrdv.com

3	Họp đánh giá kết quả kinh doanh hàng tháng với nhân viên kinh doanh / <i>Meeting with the sales executives on a monthly basis to assess company performance against KPI's.</i>	Hàng tháng / <i>Monthly</i>	Báo cáo kết quả kinh doanh / <i>Sales report</i>	Hành động cải thiện để có kết quả tốt hơn / <i>Action for improvement, for better performance.</i>	
4	Phát triển hệ thống phân phối, kênh bán hàng phù hợp với xu hướng mua hàng của người tiêu dùng / <i>Develop distribution channel.</i>	Luôn luôn / <i>Always</i>	Kế hoạch kinh doanh / <i>Business plan</i>	Hệ thống phân phối / <i>Distribution channel.</i>	
5	Trình bày báo cáo kết quả kinh doanh hàng tháng và hàng năm / <i>Presenting sales results to the board on a monthly and annual basis.</i>	Hàng năm và hàng tháng / <i>Yearly and monthly</i>	Báo cáo kết quả kinh doanh / <i>Sales report</i>	Phân tích kết quả kinh doanh và hướng phát triển sắp tới / <i>Analyze sales report and improvement plan.</i>	
6	Thực hiện chiến lược bán hàng một cách sâu sát và giám sát hiệu quả bán hàng / <i>Implementing sales strategies across the company and monitoring effectiveness.</i>	Hàng ngày / <i>daily</i>	Chiến lược kinh doanh / <i>sales strategy</i>	Kết quả bán hàng / <i>sales performance</i>	



## NATURAL RENDEZ-VOUS CO., LTD

72/10 Nguyen Anh Thu, Quarter 2, Hiep Thanh  
Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 8 3717 9690  
Fax: +84 8 3717 9698  
www.naturalrdv.com  
www.rdvskincare.com  
www.azial.com  
info@naturalrdv.com

7	Theo dõi sát sao hoạt động kinh doanh của đối thủ và có hành động phù hợp, kịp thời / <i>Keeping a close eye on the sales activities of competitors and utilising ideas where appropriate.</i>	Hàng ngày / <i>daily</i>	Nghiên cứu thị trường / <i>Market research</i>	Hành động thiết thực / <i>Proper action</i>	
8	Phát triển năng lực của nhân viên, tăng cường đào tạo và phát triển nhân viên yếu kém / <i>Developing staff competences, especially under-performing sales staff.</i>	Hàng tháng / <i>monthly</i>	Đánh giá nhân viên / <i>Employee evaluation</i>	Chương trình đào tạo phát triển nhân viên cụ thể / <i>Specific training and development plan</i>	
9	Thực hiện mọi hoạt động liên quan nhằm mục đích đạt chỉ tiêu kinh doanh của công ty đã đề ra / <i>Being able to implement a variety of new business initiatives to drive sales against the defined business goals of company.</i>	Hàng ngày / <i>daily</i>	Chỉ tiêu của công ty / <i>Company target</i>	Kết quả kinh doanh / <i>Sales performance</i>	
10	Đóng góp xây dựng chương trình đào tạo bán hàng hiệu quả / <i>Contributing to build the effective sales training programme.</i>	Hàng tháng / <i>monthly</i>	Chương trình đào tạo hiện tại / <i>Existing sales training program</i>	Chương trình đào tạo được cải tiến, phù hợp hơn / <i>Updated training program.</i>	



## NATURAL RENDEZ-VOUS CO., LTD

72/10 Nguyen Anh Thu, Quarter 2, Hiep Thanh  
Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 8 3717 9690  
Fax: +84 8 3717 9698  
www.naturalrdv.com  
www.rdvskincare.com  
www.azial.com  
info@naturalrdv.com

11	Phối hợp với các bộ phận liên quan để xây dựng ngân sách và kế hoạch hoạt động hiệu quả, tối ưu hóa hiệu quả sử dụng ngân sách / <i>Coordinating with the entire Team to build budgeting and efficient operation planning. Utilizing using result of given budget.</i>	Hàng năm, hàng tháng / <i>Yearly, monthly</i>	Mục tiêu kinh doanh của công ty / <i>Defined business goals of company</i>	Ngân sách / <i>Budget</i>	
12	Thương lượng hợp đồng với khách hàng và đảm bảo hiệu quả kinh tế mang lại cho công ty / <i>Able to negotiate for commercial contracts with customers and ensuring commerciality.</i>	Tùy phát sinh / <i>as happen</i>	Kế hoạch kinh doanh của công ty / <i>company business plan</i>	Thỏa thuận đạt được lợi nhuận và hợp tác đôi bên cùng có lợi với khách hàng / <i>Profitable/win-win agreements with customers.</i>	
13	Đảm bảo sự tuân thủ triệt để về hệ thống, HRs, TWL / <i>Ensuring system compliance, HRs, TWL, complied thoroughly by the sales Team.</i>	Always / <i>luôn luôn</i>	Quy định của công ty về sử dụng hệ thống / <i>company regulation docs on system compliance</i>	Sự tuân thủ của Bp. Kinh doanh / <i>Compliance of the sales Team.</i>	
14	Thực hiện thực hành tốt nhất kỹ thuật bán hàng trong toàn thể bộ phận kinh doanh / <i>Implementing best practice in sales techniques throughout the department.</i>	Always / <i>luôn luôn</i>	Tài liệu đào tạo bán hàng / <i>Sales training docs.</i>	Kết quả kinh doanh / <i>Sales performance</i>	



## NATURAL RENDEZ-VOUS CO., LTD

72/10 Nguyen Anh Thu, Quarter 2, Hiep Thanh  
Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 8 3717 9690  
Fax: +84 8 3717 9698  
www.naturalrdv.com  
www.rdvskincare.com  
www.azial.com  
info@naturalrdv.com

--	--	--	--	--	--

### **THẨM QUYỀN / COMPETENCE:**

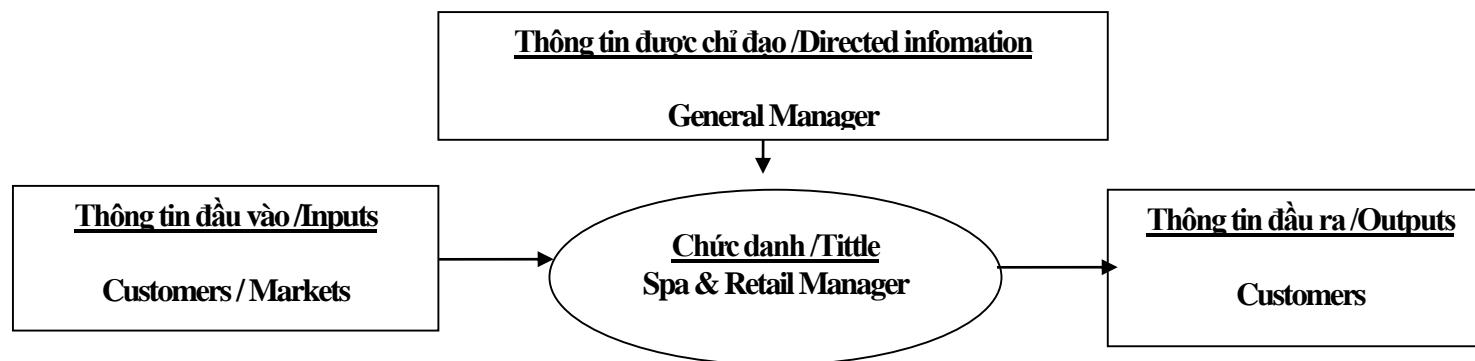
#### **1. Phạm vi bộ phận /Scope in department:**

- Đóng góp ý kiến có tính chất xây dựng với Trưởng Bộ Phận để cải tiến, phát triển Bộ phận Spa & Retail /*Contribute ideas with Head of Department to improve the Team.*
- Đóng góp ý kiến về việc phát triển sản phẩm và bao bì cho phù hợp với thị hiếu khách hàng và xu hướng thị trường, mang lại lợi thế cạnh tranh so với đối thủ, để đạt mục tiêu tăng trưởng kinh doanh của công ty / *contribute ideas into product development and packaging improvement to meet the market trend and customers' expectation, to bring the competitive advantage against competitors to support achieving the defined business goals.*

#### **2. Phạm vi công ty /Scope in the company:**

Kiến nghị BGD về chính sách bán hàng của công ty sao cho phù hợp nhu cầu khách hàng và phù hợp với nhu cầu tăng trưởng của công ty, để đạt mục tiêu kinh doanh đề ra / *contribute to the improvement on sales policy to meet customers' expectation and grow goals of company to achieve the defined business goals.*

**QUAN HỆ CÔNG VIỆC / WORKING RELATIONS:**



**YÊU CẦU NĂNG LỰC / QUALIFICATIONS**

<b>Trình độ /Level</b>	Cử nhân đại học; Ưu tiên chuyên ngành Tiếng Anh Thương Mại hoặc Quản Trị Kinh Doanh <i>/Bachelor Degree; Commercial English or Business Administration is a condition</i>
<b>Kinh nghiệm /Experience</b>	Ít nhất 2 năm kinh nghiệm làm việc vị trí liên quan <i>/At least 2-year experience working at the relevant position</i>
<b>Yêu cầu khác /Others</b>	Sẵn sàng làm việc ngoài giờ khi có vấn đề phát sinh <i>/Willing to work on an extra time when issues arise</i>
<b>Kiến thức /Knowledge</b>	Luật /Laws Hợp đồng thương mại /Commercial contracts
<b>Kỹ năng /Skills</b>	Kỹ năng phân tích, tổng hợp, báo cáo /Analysis, summarization, report skill Kỹ năng viết và giao tiếp tiếng anh giao tiếp tốt /Fluent English communication including good writing skill Thành thạo Microsoft office /Profession in Microsoft office (Excel, Word, Power Point, ...)
<b>Tổ chất /Quality</b>	Lãnh đạo / Leading Chăm chỉ /Hard working



**NATURAL RENDEZ-VOUS CO., LTD**

72/10 Nguyen Anh Thu, Quarter 2, Hiep Thanh  
Ward, District 12, Ho Chi Minh City, Vietnam

Tel: +84 8 3717 9690  
Fax: +84 8 3717 9698  
www.naturalrdv.com  
www.rdvskincare.com  
www.azial.com  
info@naturalrdv.com

	<p>Năng động /<i>Dynamic</i> Khả năng tiên đoán và thấy trước được vấn đề / <i>Able to predict and foresee the problem potential.</i> Trung thực /<i>Integrity</i> Có tinh thần trách nhiệm cao /<i>High commitment</i> Khả năng chịu áp lực cao trong công việc /<i>Ability to work under high pressure</i></p>
--	--

Notes: *Properties mean hotels, resorts, spas.*