

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

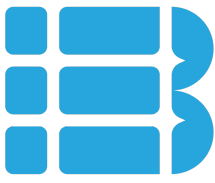
16.CCO-02S

1. THÔNG TIN CHUNG			
Mã vị trí	16.CCO-02S	Khối	CCO
Tên vị trí	Nhân viên KDDA – Senior	Cấp bậc	L5 - Senior
Báo cáo cho	Trưởng phòng KDDA (CCO-02)	Quản lý trực tiếp	Không (Mentor CCO-02J)
Lương cơ bản tối thiểu (VNĐ/tháng)	9,100,000	Lương cơ bản tối đa (VNĐ/tháng)	14,210,000
Hệ số LCB min	2.60	Hệ số LCB max	4.06

2. MỤC ĐÍCH VỊ TRÍ
Triển khai trực tiếp các công việc chuyên môn của Nhân viên kinh doanh dự án, đóng vai trò chuyên gia trong nhóm, hướng dẫn Junior và chịu trách nhiệm chất lượng đầu ra của Khối Kinh doanh.

3. TRÁCH NHIỆM CHÍNH		
STT	TRÁCH NHIỆM CHÍNH	LIÊN KẾT BSC
1	Lập báo giá dự án, hồ sơ đấu thầu kỹ thuật.	F1
2	Đàm phán hợp đồng với Chủ đầu tư/ Tổng thầu.	F2
3	Đôn đốc thu hồi công nợ dự án.	F3
4	Phối hợp CTO Kỹ thuật công trình tư vấn giải pháp, sản phẩm phù hợp.	C1
5	Phát triển khách hàng dự án mới; chăm sóc khách hàng cũ tái mua.	C3
6	Đóng vai trò chuyên gia trong nhóm; xử lý các vụ việc, sự cố phức tạp.	C4
7	Theo dõi tiến độ giao hàng cho dự án; phối hợp Logistics.	P1
8	Cập nhật kiến thức chuyên ngành và chia sẻ với đội ngũ.	L1
9	Hướng dẫn, kèm cặp và rà soát công việc của Junior cùng bộ phận.	L2
10	Phân tích dữ liệu nghiệp vụ, đề xuất cải tiến cho Quản lý cấp trên.	L3





MÔ TẢ CÔNG VIỆC

16.CCO-02S

4. KPI CHÍNH

STT	TÊN KPI	ĐƠN VỊ	MỤC TIÊU	TRỌNG SỐ	LIÊN KẾT BSC
1	Doanh thu cá nhân	%	≥ 100%	40%	F1
2	Pipeline (giá trị/tháng)	%	≥ 100%	10%	F1
3	CSAT khách hàng phụ trách	%	≥ 90%	15%	C1
4	Số khách hàng mới ký hợp đồng	KH	≥ 8	20%	C3
5	Win rate cá nhân	%	≥ 30%	15%	

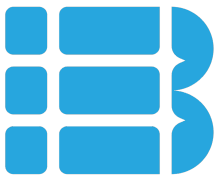
5. YÊU CẦU NĂNG LỰC

1	Học vấn	Đại học Quản trị kinh doanh / Marketing / Xây dựng / Kỹ thuật.
2	Trình độ ngoại ngữ	Đọc - hiểu tài liệu chuyên môn bằng tiếng Anh.
3	Trình độ tin học	Thành thạo MS Office; phần mềm chuyên ngành...có khả năng thích nghi với các phần mềm mới và thích thú với việc sử dụng AI phục vụ công việc
4	Kiến thức chuyên môn	Sản phẩm keo dán gạch, vữa khô, chống thấm; thị trường dự án; đọc bản vẽ kiến trúc/ kết cấu cơ bản; B2B sales process; CRM.
5	Kỹ năng	Giao tiếp tốt; viết email chuyên nghiệp; bán hàng kỹ thuật; đàm phán hợp đồng; quản lý tài khoản; viết proposal; thuyết trình giải pháp.
6	Kinh nghiệm tối thiểu	Tối thiểu 3 - 5 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương.
7	Tính cách cá nhân	Trung thực, cầu tiến, chăm chỉ, cẩn thận, tinh thần học hỏi, hợp tác.
8	Phong cách làm việc	Chủ động, độc lập, mentor được Junior.
9	Thể chất & sức khỏe	Tốt
10	Độ tuổi	Ưu tiên ứng viên có 3-5 năm kinh nghiệm bán hàng dự án

6. THẨM QUYỀN & QUYẾT ĐỊNH

- Thực hiện công việc theo phân công và phạm vi được ủy quyền.
- Đề xuất cải tiến quy trình, công cụ làm việc.
- Đề xuất chiết khấu dự án theo quy định.





MÔ TẢ CÔNG VIỆC

16.CCO-02S

7. ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC

- Thời gian làm việc: 8h/ngày, 6 ngày/tuần (Thứ 2 - Thứ 7).
- Địa điểm: Văn phòng / Nhà máy BUMATECH/ Công trường khách hàng.
- Môi trường văn phòng hiện đại, làm việc theo dự án và mục tiêu.
- BHXH/BHYT/BHTN đầy đủ theo Luật Lao động 2019.
- Lương tháng 13.
- Phụ cấp vị trí P2 (Trao đổi lúc phỏng vấn và tuân thủ theo: Hệ thống lương 3P 2026)
- Thưởng KPI quý/năm theo kết quả P3 (Trao đổi lúc phỏng vấn và tuân thủ theo: Hệ thống lương 3P 2026 + Bộ tài liệu KPI 3 tầng).
- Khám sức khỏe định kỳ 1 lần/năm.
- Du lịch công ty hàng năm.
- Đào tạo nội bộ + đối tác
- Cơ hội thăng tiến rõ ràng theo lộ trình 5 bậc/vị trí.
- Sử dụng phương tiện di chuyển do công ty cung cấp (Ưu tiên có bằng lái xe B1).



820 Chanh Hamlet, Duc Lap Ward,
Tay Ninh, Viet Nam

☎ 0979 793 804



154/1/5 Cong Lo Street, Tan Son Ward
Ho Chi Minh City, Viet Nam

✉ bumagreen@bumatech.com.vn



91 Hoang Bat Dat Street, Tan Son Ward
Ho Chi Minh City, Viet Nam

🌐 www.bumatech.vn