

## BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

### Yêu cầu chung:

- Nam, nữ tốt nghiệp Cao Đẳng trở lên có ít nhất 01 năm kinh nghiệm, lĩnh vực kinh doanh, từ 2 năm kinh nghiệm trở lên (mảng giáo dục là một lợi thế).
- Lý lịch rõ ràng.
- Sử dụng thành thạo vi tính văn phòng, các phần mềm liên quan đến công việc.
- Làm việc độc lập.
- Nhiệt tình, năng động.

### **Nhân Viên Kinh Doanh Phân Phối**

1. Tiếp nhận, quản lý khách hàng do Trưởng phòng giao. Duy trì những quan hệ kinh doanh hiện có; thiết lập những mối quan hệ kinh doanh mới.
2. Lập kế hoạch công tác tuần, tháng.
3. Hiểu rõ và thuộc tính năng, giá, ưu nhược điểm của sản phẩm, sản phẩm tương tự, sản phẩm của đối thủ cạnh tranh và nhu cầu của thị trường để đề xuất những cải tiến phù hợp.
4. Nắm được quy trình tiếp xúc khách hàng, quy trình xử lý khiếu nại thông tin, quy trình nhận và giải quyết thông tin khách hàng, ghi nhận đầy đủ theo các mẫu.
5. Chào bán hàng, chốt đơn hàng, hoàn thiện hợp đồng mua bán, theo dõi quá trình thực hiện hợp đồng.
6. Phát triển việc kinh doanh ở địa bàn được giao phó.
7. Phối hợp với các bộ phận khác trong Công ty để phát huy hiệu quả công việc.

### **Nhân Viên Kinh Doanh Dự Án**

1. Duy trì và phát triển những quan hệ kinh doanh hiện.
2. Thiết lập những mối quan hệ kinh doanh.
3. Lập kế hoạch công tác tuần, tháng
4. Hiểu rõ và thuộc tính năng, những ưu điểm những sản phẩm , những giải pháp của công ty.
5. Nắm được quy trình tiếp xúc khách hàng, quy trình xử lý khiếu nại thông tin, quy trình nhận và giải quyết thông tin khách hàng, ghi nhận đầy đủ theo các mẫu.
6. Thực hiện và theo dõi quá trình thanh lý hợp đồng, hỗ trợ phòng kế toán đốc thúc công nợ, đến khi khách hàng đã thanh toán xong.
7. Giao dịch, tìm hiểu nhu cầu của khách hàng. Tìm kiếm khách hàng tiềm năng.
8. Phát triển việc kinh doanh ở địa bàn được giao phó.

### **Nhân Viên Kinh Doanh Mạng Trường Quốc Tế**

1. Xây dựng chiến lược, kế hoạch, phân công công việc, theo dõi và báo cáo công việc.
2. Hiểu rõ và thuộc tính năng, những ưu điểm những sản phẩm, giải pháp của công ty.
3. Nắm được quy trình tiếp xúc khách hàng, quy trình xử lý khiếu nại thông tin, quy trình nhận và giải quyết thông tin khách hàng, ghi nhận đầy đủ theo các mẫu
4. Chạy doanh số cá nhân và hỗ trợ thành viên trong team đạt doanh số cá nhân.
5. Xây dựng khách hàng và quản lý data khách hàng của công ty.
6. Giao dịch, tìm hiểu nhu cầu, chăm sóc khách hàng và bán hàng.
7. Duy trì quan hệ với khách hàng hiện hữu và phát triển khách hàng mới.

### **Senior Marketing**

1. Xây dựng và lập kế hoạch marketing cho nhóm sản phẩm phụ trách.
2. Kết hợp cùng các bộ phận Kinh doanh để triển khai các chương trình marketing cho nhóm sản phẩm.
3. Thu thập, phân tích thông tin thị trường, nghiên cứu phát triển sản phẩm mới.
4. Thiết lập và duy trì mối quan hệ với các trường học, doanh nghiệp, đối tác giáo dục khác để tổ chức sự kiện nhằm gia tăng độ nhận diện thương hiệu, tiếp cận khách hàng tiềm năng.
5. Triển khai các chương trình khuyến mãi với đại lý, các kênh bán lẻ.
6. Kết hợp cùng sale team triển khai các chương trình khuyến mãi cho khách hàng (B2C).

### **Giáo viên Tiểu Học**

1. Lên kế hoạch, soạn giáo án sư phạm và giáo án tương tác các môn học trong chương trình tiểu học bằng phần mềm ActivInspire.
2. Tổ chức thẩm định bài giữa các thành viên trong nhóm để đưa ra hướng làm bài, soạn bài một cách linh động, sáng tạo và đạt hiệu quả cao hơn.
3. Hỗ trợ AI của team để đưa ra giáo án cuối cùng hoàn chỉnh.
4. Hỗ trợ các dự án của team khác về: nghiên cứu- phát triển phần mềm giáo dục, tài nguyên Giáo dục số, dự án Em yêu khoa học.
5. Nghiên cứu các thiết bị, dụng cụ hỗ trợ giảng dạy trong trường tiểu học.
6. Báo cáo, cập nhật tiến độ công việc hàng ngày.
7. Bảo quản, lưu trữ các giáo án, bài giảng, tài nguyên theo qui định của công ty

### **Giáo Viên Mầm Non**

1. Xem các tin tức từ các trang báo mạng khác chọn lọc tin tức hàng ngày có liên quan đến ngành mầm non. Xem các bài viết về sức khỏe tâm lý trẻ em, các chính sách, công văn về ngành mầm non.
2. Chọn lọc và đưa lên web các thông tin cần thiết, thiết thực liên quan đến ngành mầm non cho phụ huynh, giáo viên và các trường mầm non tham khảo khi vào web mammon.com.
3. Tư vấn qua điện thoại, email cho phụ huynh, giáo viên, chủ đầu tư về những vấn đề liên quan đến mầm non.
4. Soạn giáo án sư phạm, tìm tài nguyên cho bài giảng giáo án hỗ trợ cho đội ngũ AI của công ty hoàn thành các bài giảng giáo án điện tử các khối lớp mầm non.
5. Phụ trách chuyên mục Tuyển dụng trên web, trực tiếp thu phí tuyển dụng khi các trường mầm non đến đóng phí.

### **Nhân viên IT – Giải Pháp**

1. Nghiên cứu, tìm hiểu các thiết bị phần cứng cũng như phần mềm của các sản phẩm mà Cty đang và sẽ kinh doanh.
2. Thiết lập, cập nhật và lưu trữ các thông tin kĩ thuật để phòng Kinh doanh làm cơ sở lập bảng báo giá cho khách hàng.
3. Hỗ trợ phòng Marketing kiểm tra tính chính xác của các tài liệu dùng làm brochure, catalogue sản phẩm của Cty.
4. Hỗ trợ nhóm Dịch thuật (R&D) điều chỉnh các thông tin liên quan đến việc dịch thuật các tài liệu sản phẩm.
5. Hỗ trợ nhóm Đào tạo (R&D) trong việc xây dựng tài liệu giới thiệu sản phẩm và giáo án đào tạo sử dụng sản phẩm.

### **Kỹ Sư Nông Lâm Nghiệp**

#### **\*Mô tả:**

1. Ươm và phát triển giống cây trồng.
2. Ương cá thịt và cá cảnh
3. Thực hiện các mô hình, quan sát và thu thập dữ liệu một cách chính xác, viết báo cáo;
4. Thực hiện các nhiệm vụ phát triển Hệ thống khác.
5. Xây dựng tài liệu vận hành cho các mô hình.

#### **\*Yêu cầu:**

1. Sinh viên chuyên ngành nông học, nuôi trồng thủy sản, công nghệ rau, hoa quả và cảnh quan.
2. Ưu tiên có kiến thức thực nghiệm mô hình nuôi cá trồng cây (aquaponics) theo công nghệ Israel.
3. Nhiệt tình, năng động
4. Khả năng làm việc nhóm