

# MÔ TẢ CÔNG VIỆC

## (Quản lý kinh doanh)

Ngày lập: 20/09/2022

### I. MÔ TẢ

**Chức danh** : Quản lý Kinh doanh Thứ cấp  
**Bộ phận** : Khối kinh doanh Thứ Cấp  
**Quản lý trực tiếp** : Giám đốc Kinh doanh Thứ Cấp

### II. QUYỀN LỢI.

**Chế độ** : 1. Xét tăng lương hằng năm  
2. BHXH, BHYT, thưởng, teambuildings, phép năm.  
3. Phúc lợi khác theo quy định của công ty

**Môi trường làm việc** : Trẻ trung, năng động, nhiều cơ hội thăng tiến theo năng lực, dân chủ trong việc thăng tiến góp ý với cấp quản lý trên tinh thần tôn trọng và cái tiến hiệu quả công việc.

### III. NHIỆM VỤ CHÍNH:

#### 1. Phát triển kinh doanh:

- a. Đánh giá và điều phối hoạt động bán hàng trong khu vực mình quản lý để tạo ra giao dịch thành công.
- b. Thực hiện phân tích và báo cáo các tình hình kinh doanh, thị trường của khu vực quản lý và đưa ra các đề xuất và giải pháp kịp thời cho Giám đốc kinh doanh.
- c. Chịu trách nhiệm tham vấn với khách hàng để đảm bảo trải nghiệm dịch vụ REVER đối với khách hàng từ lần tiếp xúc đầu tiên cho đến lúc hoàn tất giao dịch

#### 2. Quản lý và xây dựng năng lực đội ngũ:

- a. Phát triển và quản lý đội ngũ máu lửa, gắn kết và chuyên nghiệp. Thúc đẩy, đào tạo và huấn luyện cho nhân viên để có thể hoàn thành các chỉ tiêu cá nhân được giao cũng như mục tiêu của cả đội ngũ.
- b. Thực hiện việc phân tích các số liệu của khu vực để đánh giá hiệu suất làm việc của đội ngũ, từ đó có kế hoạch hỗ trợ và cải thiện kịp thời.
- c. Triển khai và tham gia các chương trình và hoạt động của công ty cùng với đội ngũ quản lý để đảm bảo các thông điệp truyền đi chính xác và đạt được hiệu quả tốt nhất.

#### 3. Củng cố hoạt động kinh doanh:

- a. Hoàn thành và đảm bảo chứng chỉ môi giới và chứng chỉ quản lý sản giao dịch trong hạn sử dụng, phát triển năng lực quản trị lãnh đạo và thường xuyên cập nhật các công cụ, công nghệ mạng xã hội

- b. Đảm bảo việc thực thi quy trình kinh doanh và vận hành trên hệ thống My Rever của đội ngũ theo đúng quy định công ty một cách liên tục và thông suốt.
- c. Sử dụng và khai thác các dữ liệu trên hệ thống của công ty định kỳ mỗi ngày để nắm bắt được tình hình hoạt động kinh doanh của khu vực, từ đó có những đánh giá, đề xuất giải pháp phù hợp và kịp thời

#### **IV. YÊU CẦU.**

- Tính cách** : 1. Chính trực, quyết đoán, chủ động, tích cực.  
2. Khả năng sáng tạo tốt.  
3. Tinh thần trách nhiệm cao
- Kỹ năng – Kiến thức** : 1. Đam mê và mong muốn phát triển trong lĩnh vực BĐS, am hiểu pháp lý trong kinh doanh BĐS là một lợi thế  
2. Kỹ năng quản lý tốt: giám sát và dẫn dắt đội nhóm, .  
3. Tư duy phân tích, tổng hợp và xử lý báo cáo  
4. Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục, truyền cảm hứng tốt.  
5. Kỹ năng lập kế hoạch, thiết lập mục tiêu.  
6. Kỹ năng xử lý vấn đề tốt.  
7. Tin học văn phòng tốt, biết khai thác, sử dụng các công cụ internet là lợi thế  
8. Chịu được áp lực cao và kiên trì trong công việc.
- Kinh nghiệm** : 1. Tối thiểu 1 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương. Hoặc kinh nghiệm 3 năm bán hàng BĐS  
2. Kinh nghiệm tuyển dụng và quản lý nhóm từ 30 người trở lên.

#### **V. THÔNG TIN ỨNG TUYỂN**

- Email : [agentta@rever.vn](mailto:agentta@rever.vn)
- SĐT : 028 6279 8686
- Website : <https://rever.vn/tuyen-dung>
- Form ứng tuyển : <https://agent.rever.vn/apply?position=nhan-vien-kinh-doanh-bds>
- LinkedIn : <https://www.linkedin.com/company/rever-real-estate/>
- Facebook : <https://www.facebook.com/revercareer>
- Zalo : 0962939334
- TikTok : @rever\_career



**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**  
**(Quản lý kinh doanh)**

*Ngày lập: 20/09/2022*

Instagram : rever\_career

Youtube : <https://www.youtube.com/channel/UCzDA61URhUo1byeWvhwtE5Q>

**WELCOME TO REVER**