



CÔNG TY CỔ PHẦN DƯỢC MỸ PHẨM 3C

Số 144 đường Ngô Quyền, Phường Hà Đông, TP. Hà Nội

Email: info@duocmypham3c.vn | Hotline: 024.66884588

Website: duocmypham3c.vn

TUYỂN DỤNG

CHUYÊN VIÊN KINH DOANH

(NGUYÊN LIỆU TPCN, MỸ PHẨM)

I. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY

Công ty Cổ phần Dược Mỹ phẩm 3C đã được thành lập từ năm 2009, với hơn 15 năm trong lĩnh vực kinh doanh thực phẩm chức năng và mỹ phẩm.

Chúng tôi là doanh nghiệp hướng đến mục tiêu chăm sóc sức khỏe, sắc đẹp cho cộng đồng, mang lại những giá trị tốt đẹp cho xã hội.

Chúng tôi tự hào là đơn vị cung cấp dịch vụ khách hàng tuyệt vời và liên tục nỗ lực để đáp ứng hơn cả mong đợi của khách hàng về chất lượng, an toàn và dịch vụ bằng cách liên tục cập nhật về khoa học và đổi mới.

Để đáp ứng nhu cầu phát triển kinh doanh, Công ty cần tuyển ứng viên phù hợp cho vị trí Chuyên viên kinh doanh (nguyên liệu TPCN, mỹ phẩm).

II. THÔNG TIN VỊ TRÍ

1. Tìm kiếm & phát triển khách hàng

- Tìm các Công ty sản xuất thực phẩm chức năng, dược phẩm, mỹ phẩm, chủ sở hữu thương hiệu.
- Tiếp cận phòng R&D, thu mua, hoặc Ban giám đốc
- Mở rộng mạng lưới qua hội chợ, triển lãm, data ngành,...

2. Tư vấn sản phẩm

- Hiểu rõ nguyên liệu: công dụng, thành phần, tiêu chuẩn (GMP, ISO, COA, SPEC, MSDS...)
- Tư vấn cho khách cách ứng dụng nguyên liệu vào sản phẩm (ví dụ: collagen, curcumin, probiotic, cao dược liệu, vitamin...)
- Hỗ trợ khách chọn nguyên liệu phù hợp với công thức và giá thành.

3. Báo giá & đàm phán

- Làm báo giá theo số lượng, đàm phán và ký kết hợp đồng
- Đàm phán về:

- Giá
- MOQ
- Điều kiện thanh toán
- Thời gian giao hàng

4. Theo dõi đơn hàng & phối hợp nội bộ

- Làm việc với bộ phận logistics, nhập khẩu
- Theo dõi tiến độ hàng về, giao cho khách
- Xử lý các vấn đề phát sinh (trễ hàng, khiếu nại chất lượng...)

5. Chăm sóc khách hàng & giữ mối quan hệ

- Duy trì khách cũ
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ dài hạn
- Cập nhật sản phẩm mới, nguyên liệu mới
- Hỗ trợ khách khi họ phát triển sản phẩm mới

6. Nghiên cứu thị trường

- Theo dõi xu hướng (ví dụ: collagen, detox, giảm cân, gut health...)
- Cập nhật nguyên liệu “hot”
- Nắm đối thủ và giá thị trường
- Đề xuất chiến lược phát triển sản phẩm và khách hàng.

7. Báo cáo

- Báo cáo doanh số, khách hàng định kỳ.
- Cập nhật dữ liệu khách hàng trên CRM.
- Theo dõi KPI kinh doanh theo tháng/quý/năm.

III. Yêu cầu:

1. Trình độ

Tốt nghiệp Đại học các ngành:

- Dược
- Công nghệ thực phẩm
- Hóa học
- Công nghệ sinh học
- Công nghệ mỹ phẩm
- Quản trị kinh doanh hoặc liên quan

2. Kinh nghiệm

- Có kiến thức nền về: Công nghệ thực phẩm /Sinh học /Dược /TPCN/Mỹ phẩm
- Kinh nghiệm: Có ít nhất 02 năm kinh nghiệm trong ngành TPCN/Dược Mỹ Phẩm B2B.

3. Kỹ năng:

- Kỹ năng bán hàng B2B
 - Khả năng “solution selling” (bán giải pháp, không chỉ bán nguyên liệu)
 - Giao tiếp tốt, trình bày sản phẩm rõ ràng, có logic
 - Kỹ năng đàm phán giá, MOQ, hợp đồng
 - Chịu được áp lực công việc
 - Thành thạo Word, Excel, PP...
 - Kỹ năng sử dụng AI
 - Có khả năng xây dựng và duy trì quan hệ khách hàng.
 - Sẵn sàng đi công tác gặp khách hàng.
- Ưu tiên: Có kinh nghiệm sales kỹ thuật hoặc ngành nguyên liệu.

IV. CÁC THÔNG TIN KHÁC:

1. Thời gian làm việc:

- Sáng từ 8h00 – 12h00 Chiều từ 13h00 - 17h00 (Làm việc offline từ Thứ 2 - Thứ 6)
- Sáng từ 8h00 – 12h00 (Thứ 7 làm việc online).

2. Quyền lợi:

- Thu nhập cạnh tranh: Lương cơ bản + KPI + thưởng Quý.
- Được đào tạo chuyên sâu về sản phẩm & kỹ thuật
- Cơ hội làm việc với đối tác Quốc tế.
- Phụ cấp cơm trưa, điện thoại.
- Tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định
- Hưởng các chế độ phúc lợi của Công ty: Bảo hiểm Sức khỏe, Thưởng lễ Tết, Thưởng năm, nghỉ phép năm và các chính sách nội bộ khác.
- Môi trường làm việc thân thiện, cơ hội phát triển lâu dài
- Các quyền lợi khác theo quy định của pháp luật lao động.

3. Địa điểm làm việc:

Công ty Cổ phần Dược Mỹ phẩm 3C, 144 Ngô Quyền, Phường Hà Đông, Hà Nội

4. Liên hệ:

Ứng viên vui lòng gửi CV về:

Mail: admin@duocmypham3c.vn

 Ms Mơ – 0866.724.586

✦ 3C Pharma tin rằng: Con người là tài sản quý giá nhất của doanh nghiệp. Chúng tôi mong muốn tìm kiếm những cộng sự tận tâm để cùng xây dựng và phát triển một tổ chức bền vững!