**CÔNG TY TNHH THÁI VẠN XUÂN**

- Công Ty TNHH Thái Vạn Xuân là công ty kinh doanh và Phân phối chuyên biệt các sản phẩm dược mỹ phẩm, thực phẩm chức năng, thực phẩm bổ sung.

- Sau 4 năm hoạt động tại thị trường miền Nam và đã gặt hái được những thành công nhất định

- Tháng3 /2016 công ty TNHH Thái Vạn Xuân Miền Bắc được thành lập, bằng những kinh nghiệm phát triển trên thị trường sẵn có, chúng tôi đã xây dựng Thái vạn Xuân trở thành 1 trong những công ty kinh doanh dược phẩm được biết nhiều nhất trên thị trường trong nước với mức doanh số hàng chục tỷ đồng/ năm.

 - Với tiêu chí ngày càng phát triển Thái Vạn Xuân đặt mục tiêu trong 3, 4 năm tới trở thành công ty có tiêm lực và thế mạnh lớn nhất trên thị trường trong nước và quốc tế

- Với những sản phẩm hội tụ đủ: “Sự khác biệt + Thiết thực + Chất lượng cao”, chính là thông điệp được truyền tải trong mỗi sản phẩm của Thái Vạn Xuân. Điều này giúp cho mỗi sản phẩm đều mang một giá trị riêng và có đủ sức mạnh chinh phục thị trường, đáp ứng đúng và đủ nhu cầu của người tiêu dùng. Công ty chúng tôi tin tưởng rằng, với quyết tâm ấy Thái Vạn Xuân chắc chắn sẽ có được niềm tin và sự hợp tác, ủng hộ từ đối tác, khách hàng và người tiêu dùng.

- Thái Vạn Xuân quy tụ các thành viên với nhiều phẩm chất: Trung thực, tận tâm, ý thức trách nhiệm và tính tự giác cao. Bên cạnh đó là sự nhiệt tình, năng động, sáng tạo và yêu việc, tâm huyết với nghề. Mỗi thành viên làm việc bằng tinh thần: Nhiệt tình, không ngừng học hỏi để nâng cao trình độ chuyên môn, kỹ năng phục vụ và hoàn thành công việc một cách tối đa.

**CÁC PHÚC LỢI DÀNH CHO BẠN**

+ Lương hấp dẫn + hoa hồng

+ Hưởng đầy đủ các loại bảo hiểm theo quy định của nhà nước, các trợ cấp theo quy định của công ty

+ Có cơ hội học hỏi nâng cao kiến thức chuyên môn và cơ hội thăng tiến

**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

+ Số lượng cân tuyển: 8-10 người
+ Mô Tả Công Việc
- Lên kế hoạch làm việc giới thiệu và bán các sản phẩm của công ty tới các nhà thuốc trên địa bàn được giao.
- Xây dựng, duy trì và phát triển quan hệ với các khách hàng mục tiêu trên khu vực hoạt động của mình (chăm sóc khách hàng cũ)
- Tìm kiếm liên tục và mở rộng quan hệ với nhà thuốc mới trên khu vực mình phụ trách. (Tìm kiếm khách hàng mới)
- Thực hiện các chương trình bán hàng theo kế hoạch của công ty.
- Báo cáo hoạt động và kết quả cho quản lý phụ trách trực tiếp theo tuần, tháng.
- Địa bàn làm việc: Hà Nội - HCM và các Tỉnh trên toàn quốc: Thái Nguyên, Ninh Bình, Phú Thọ, Tuyên Quang, Thanh Hóa, Nghệ An, Hà Tĩnh, Bắc Giang, Bắc Ninh, Đồng Nai, Bình Dương, ĐăkLăk, Đăk Nông,…
- Công việc trao đổi chi tiết hơn khi phỏng vấn

Quyền lợi được hưởng
- Được đào tạo về kỹ năng bán hàng và kiến thức chuyên môn
- Được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp,thân thiện và có nhiều cơ hội thăng tiến.
- Mức lương cứng từ 7-12 triệu, có thể cao hơn nếu làm tốt.
- Hưởng mọi chế độ công ty với hình thức toàn thời gian.
- Đóng BHXH – BHYT, Bảo hiểm thất nghiệp và được hưởng quyền lợi khác theo quy định của Bộ luật lao động
- Được hưởng các chính sách lễ, tết, ốm đau, thai sản, hiếu, hỉ, du lịch, lương tháng thứ 13,...

**YÊU CẦU CÔNG VIỆC**

Yêu cầu công việc
- Tốt nghiệp trung cấp, cao đẳng, đại học chuyên ngành Dược hoặc kinh tế
- Chăm chỉ, trung thực, năng động, nhiệt huyết với công việc, đam mê kinh doanh.
- Kiên trì nhẫn nại và có kỹ năng giao tiếp khéo léo, tư duy nhanh nhạy,

**Yêu cầu hồ sơ**
- Đơn xin việc.
- Sơ yếu lý lịch.
- Hộ khẩu, chứng minh nhân dân và giấy khám sức khỏe.
- Các bằng cấp có liên quan.

Ứng viên quan tâm ứng tuyển tại tin đăng hoặc nộp hồ sơ trực tiếp tại văn phòng công ty: Số nhà 8, ngõ 115 đường Trần Hòa, Định Công Thượng, Hoàng Mai, Hà Nội
Liên hệ: Ms Thuong - 0915092711