

BẢNG MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Business Development Leader

1. Giới thiệu về công ty

Diva Solutions (Divasolutions.vn) là đơn vị cung cấp giải pháp Marketing & Truyền thông tổng thể (Marketing Solutions Agency) cho doanh nghiệp.

Chúng tôi cung cấp hệ sinh thái dịch vụ:

- Digital Marketing (Facebook, Google, Social Media)
- Branding & chiến lược thương hiệu
- Sản xuất TVC, Video, Viral content
- Tổ chức sự kiện, PR, truyền thông
- Thiết kế website, app và hệ thống bán hàng
- Thiết kế bộ nhận diện thương hiệu, quảng cáo
- Quan trọng là chiến lược tổng thể giúp doanh nghiệp tăng trưởng.

Mục tiêu của Diva Solutions là trở thành đối tác marketing chiến lược giúp doanh nghiệp tăng trưởng doanh thu và phát triển thương hiệu bền vững.

Báo cáo cho: COO / Giám đốc Điều hành

1. Mục tiêu vị trí

- Chịu trách nhiệm xây dựng – vận hành – tối ưu hệ thống kinh doanh nhằm đạt mục tiêu doanh thu của công ty.
- Phát triển khách hàng B2B trong lĩnh vực Marketing & Giải pháp tăng trưởng (Growth Solutions).
- Kết nối chặt chẽ với Marketing để tạo ra pipeline khách hàng ổn định và bền vững.

2. Nhiệm vụ chính

2.1 Xây dựng chiến lược kinh doanh

- Xây dựng **chiến lược Sales tổng thể** theo tháng/quý/năm.
- Xác định:
 - Target khách hàng (SME / Corporate / ngành nghề trọng tâm)
 - Pricing & Packaging dịch vụ Marketing
 - Sales funnel (Lead → Opportunity → Deal → Retention)
- Phối hợp với Marketing xây dựng **Go-to-Market Strategy**.

2.2 Phát triển doanh thu (Sales Execution)

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu:
 - Digital Marketing
 - Branding
 - Performance Marketing
 - AI Marketing / Automation
- Trực tiếp tham gia:
 - Tư vấn giải pháp
 - Pitching proposal
 - Chốt hợp đồng giá trị lớn
- Đảm bảo đạt các chỉ tiêu:
 - Doanh thu
 - Số lượng hợp đồng
 - Giá trị hợp đồng trung bình (AOV)

2.3 Xây dựng & quản lý đội ngũ Sales

- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ:
 - Sales B2B
 - Account/Key Account
- Xây dựng:
 - Kịch bản bán hàng (Sales Script)
 - Quy trình bán hàng chuẩn (SOP Sales)
- Theo dõi hiệu suất từng nhân sự:
 - Số cuộc gọi / meeting
 - Tỷ lệ chốt
 - Doanh số cá nhân

2.4 Quản lý pipeline & hệ thống bán hàng

- Xây dựng và vận hành:
 - CRM (quản lý khách hàng)
 - Pipeline bán hàng
- Theo dõi:
 - Lead → MQL → SQL → Deal
- Tối ưu:
 - Tỷ lệ chuyển đổi từng bước
 - Thời gian chốt sale

2.5 Phối hợp Marketing & Delivery

- Làm việc với Marketing để:
 - Tối ưu chất lượng lead
 - Xây dựng kịch bản chuyển đổi
- Làm việc với team Delivery (Ads/Content/Branding) để:
 - Đảm bảo proposal khả thi
 - Đảm bảo khách hàng hài lòng → upsell

3. Yêu cầu năng lực

Kinh nghiệm

- 1–3 năm kinh nghiệm Sales B2B là lợi thế.
- Tối thiểu 1–2 năm ở vị trí Team Lead.
- Ưu tiên ngành:
 - Marketing Agency
 - Digital / SaaS / EdTech
 - Dịch vụ

Kỹ năng

- Kỹ năng bán hàng & đàm phán cao cấp
- Kỹ năng xây dựng hệ thống Sales
- Kỹ năng quản lý đội nhóm
- Kỹ năng tư duy chiến lược & phân tích số liệu
- Kỹ năng pitching & trình bày giải pháp

Tư duy & phẩm chất

- Kết quả là ưu tiên số 1 (Result-oriented)
- Chủ động – quyết liệt – chịu áp lực doanh số
- Tư duy hệ thống & tăng trưởng
- Có mindset về Growth / Performance / ROI

- Tinh thần startup – linh hoạt – sáng tạo – chịu trách nhiệm về kết quả.

4. Quyền lợi

- Lương cứng + % doanh thu + thưởng KPI
- Thưởng theo năm
- Cơ hội nhận ESOP (cổ phần ưu đãi Công ty)
- Cơ hội lên **Giám đốc Kinh doanh (Sales Director)**
- Xây dựng hệ thống kinh doanh và quyết định mọi thứ trong phân quyền phê duyệt.

5. Điểm khác biệt của vị trí tại DIVA Solutions

- Không chỉ là Sales → mà là **người xây hệ thống kinh doanh**
- Làm việc trực tiếp với COO → ảnh hưởng chiến lược
- Tiếp cận các giải pháp:
 - AI Marketing → Công ty có mảng này riêng AI Marketing Automation
 - Growth System
 - Performance đa kênh

6. Địa điểm làm việc: Âu Cơ Tower, 659 Âu Cơ, Phường Tân Thành, Q. Tân Phú, Tp.HCM

Gửi CV qua email tuyetvy0120@gmail.com