

Position:	Junior Automotive Sales (Fresh Graduate Opportunity)
Department:	Sales
Supervisor:	Sales Manager
Financial Authorization:	According to the financial authorization form and budget

Company Overview

Würth Vietnam is part of the global Würth Group, a leading German enterprise with over 400 companies worldwide. We specialize in high-quality chemical products, tools, and protective equipment for sectors such as automotive, manufacturing, and maintenance. At Würth, we combine German quality standards with local market expertise to bring value-added solutions to our customers.

Role Overview

Are you ready to kick-start your career in B2B sales? Würth Vietnam is looking for motivated, curious, and energetic individuals to join our sales team. No prior experience is needed—we're committed to training you in everything from product knowledge to sales techniques.

Core Tasks:

- Learn and understand the company's automotive-related products (tools, maintenance solutions, workshop equipment, etc.).
- Support senior sales staff in customer visits, product demonstrations, and technical consultations.
- Develop and maintain long-term relationships with customers in the automotive industry (e.g., garages, car dealerships, service centers).
- Prepare sales reports, customer feedback, and market research.
- Gradually take ownership of your own customer portfolio with guidance from the team.

Qualifications:

- Bachelor's degree in Automotive Engineering, Mechanical Engineering, or Mechatronics (fresh graduates are welcome).
- Passion for the automotive industry and interest in sales or customer service roles.
- Good communication and interpersonal skills.
- Willingness to learn and grow in a dynamic environment.

- Able to travel for customer visits and site support.
- Proficiency in Microsoft Office, basic English skills are an advantage.

Training & Career Path:

- Onboarding & Product Training: Full technical product and service training in the first 1 – 2 months.
- Sales Training: Coaching on sales techniques, customer handling, and business development.
- Mentorship: Direct mentorship from experienced sales and technical staff.
- Career Progression: Promotion to official Sales Executive role after successful training & performance review (12 months - 18 months)

Benefits:

- Competitive salary + performance-based bonuses.
- Full benefits package (Social Insurance, Health Insurance, etc.) as per labor law.
- Travel allowance and mobile phone support (if applicable).
- Regular internal training programs.
- Dynamic, supportive, and professional working environment.

Application Information:

- **How to apply:** Send your CV to email: yen.nguyen@wurth.com.vn

Vị trí:	Đại Diện Bán Hàng Junior (Cơ hội cho Sinh viên Mới tốt nghiệp)
Bộ phận:	Bán Hàng
Người quản lý trực tiếp:	Quản Lý Bán Hàng Khu Vực
Quyền hạn tài chính:	Theo biểu mẫu ủy quyền tài chính và ngân sách

Giới thiệu về công ty

Würth Việt Nam là một phần của Tập đoàn Würth – tập đoàn hàng đầu đến từ Đức với hơn 400 công ty thành viên trên toàn thế giới. Chúng tôi chuyên cung cấp các sản phẩm hóa chất chất lượng cao, dụng cụ và thiết bị bảo hộ cho các ngành công nghiệp như ô tô, sản xuất và bảo trì. Tại Würth, chúng tôi kết hợp tiêu chuẩn chất lượng Đức với sự am hiểu thị trường địa phương để mang đến giải pháp gia tăng giá trị cho khách hàng.

Giới thiệu vị trí

Bạn đã sẵn sàng bắt đầu sự nghiệp trong lĩnh vực bán hàng B2B? Würth Việt Nam đang tìm kiếm những bạn trẻ năng động, ham học hỏi và tràn đầy nhiệt huyết để gia nhập đội ngũ kinh doanh. Không cần kinh nghiệm – chúng tôi cam kết đào tạo từ kiến thức sản phẩm đến kỹ năng bán hàng.

Nhiệm vụ chính:

- Tìm hiểu và nắm vững các sản phẩm liên quan đến ngành ô tô của công ty (dụng cụ, giải pháp bảo trì, thiết bị xưởng, v.v.).
- Hỗ trợ nhân viên bán hàng cấp cao trong các buổi gặp gỡ khách hàng, trình diễn sản phẩm và tư vấn kỹ thuật.
- Phát triển và duy trì mối quan hệ lâu dài với các khách hàng trong ngành ô tô (ví dụ: garage, đại lý ô tô, trung tâm dịch vụ).
- Chuẩn bị báo cáo bán hàng, thu thập phản hồi từ khách hàng và khảo sát thị trường.
- Tham gia các chương trình đào tạo nội bộ và các buổi huấn luyện thực tế về kỹ năng bán hàng.
- Từng bước tiếp quản và phát triển danh mục khách hàng riêng dưới sự hướng dẫn của đội ngũ.

Yêu cầu:

- Tốt nghiệp đại học chuyên ngành Kỹ thuật Ô tô, Cơ khí hoặc Cơ điện tử (**chấp nhận sinh viên mới tốt nghiệp**).
- Đam mê ngành ô tô và có định hướng phát triển trong lĩnh vực bán hàng hoặc chăm sóc khách hàng.
- Kỹ năng giao tiếp và tương tác tốt.

- Sẵn sàng học hỏi và phát triển trong môi trường năng động.
- Có khả năng đi công tác, thăm khách hàng và hỗ trợ tại hiện trường.
- Sử dụng thành thạo Microsoft Office, có khả năng đọc hiểu tiếng Anh cơ bản là một lợi thế.

Đào tạo và Lộ trình phát triển:

- Đào tạo hội nhập & sản phẩm: Được đào tạo đầy đủ về kỹ thuật sản phẩm và dịch vụ trong 1-2 tháng đầu.
- Đào tạo bán hàng: Được hướng dẫn về kỹ thuật bán hàng, chăm sóc khách hàng và phát triển kinh doanh.
- Hướng dẫn trực tiếp: Có mentor là các nhân viên bán hàng và kỹ thuật giàu kinh nghiệm.
- Lộ trình thăng tiến: Có cơ hội được thăng tiến lên vị trí Nhân viên Bán hàng chính thức sau khi hoàn thành chương trình đào tạo và đạt kết quả đánh giá tốt (sau 12-18 tháng).

Quyền lợi:

- Mức lương cạnh tranh + thưởng theo hiệu suất công việc.
- Gói phúc lợi đầy đủ (BHXH, BHYT, BHTN) theo quy định của pháp luật.
- Hỗ trợ chi phí đi lại, điện thoại (nếu có).
- Thường xuyên được tham gia các khóa đào tạo nội bộ.
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, năng động và hỗ trợ lẫn nhau.

Thông tin ứng tuyển:

- Cách ứng tuyển: Gửi CV của bạn đến email: yen.nguyen@wurth.com.vn