

Position: Sales Executive – Ho Chi Minh, Can Tho & Da Nang
Department: Sales
Supervisor: Managing Director
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

Würth Vietnam is looking for motivated, customer-focused, and energetic individuals to join our sales team.

Core Tasks:

- Manage and grow customer relationships in the assigned territory by understanding client needs, offering tailored solutions, and delivering excellent service.
- Promote and sell Würth's products and services to meet or exceed sales targets.
- Maintain accurate daily records of sales activities and provide regular reports to management.
- Travel within the territory as required to visit clients and attend company events.

Competences:

- Sales Skills: Proven experience across the full sales cycle—from prospecting to closing—while building trust and solving customer needs effectively.
- Motivation & Drive: Self-motivated, target-oriented, proactive, and eager to grow.
- Adaptability: Able to adjust to changing market needs and product offerings.
- Resilience: Handles objections and setbacks with persistence and a positive attitude.
- Integrity: Acts ethically and complies with legal and company standards in all sales activities.

Qualifications and Requirements:

Education	Bachelor's degree (preferred but not required) in a relevant field, such as Automotive or Sales, or a related discipline or relevant technical vocational education
-----------	---

Experience	At least 3 years of relevant experience in sales, sales management, or automotive industry, or a related field
Additional Languages	Beginner English and/or German advantageous but not required
Travel	Willingness and transportation required for extensive travel within assigned territory, and occasionally throughout sales area or region, Vietnam, and overseas.

Benefits:

- A sales territory with an existing customer base near your area of residence.
- Full-time employment in a dynamic and fast-growing global company.
- A structured onboarding and integration program for over 2 months.
- Opportunities for professional development and personalized sales training.
- Attractive fixed salary with a performance-based bonus system.
- Tet bonus and other additional incentives.
- Comprehensive health insurance package for employees.
- Excellent career advancement opportunities – around 80% of our leadership positions are filled through internal promotion.
- A strong corporate culture built on family business values – mutual trust, predictability, honesty, and openness.

Application Information:

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

Vị trí:	Đại Diện Bán Hàng – Hồ Chí Minh, Cần Thơ & Đà Nẵng
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 thành viên của Tập đoàn Würth toàn cầu – một tập đoàn hàng đầu đến từ Đức với hơn 400 công ty 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 lĩnh vực 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 các giải pháp gia tăng giá trị cho khách hàng.

Tổng quan về vị trí

Würth Việt Nam đang tìm kiếm những cá nhân năng động, hướng đến khách hàng và tràn đầy nhiệt huyết để gia nhập đội ngũ kinh doanh của chúng tôi.

Nhiệm vụ chính:

- Quản lý và phát triển mối quan hệ khách hàng trong khu vực được phân công thông qua việc thấu hiểu nhu cầu, đưa ra giải pháp phù hợp và cung cấp dịch vụ xuất sắc.
- Quảng bá và bán các sản phẩm và dịch vụ của Würth nhằm đạt hoặc vượt chỉ tiêu doanh số.
- Duy trì ghi chép chính xác hàng ngày về hoạt động kinh doanh và báo cáo định kỳ cho quản lý.
- Đi công tác trong khu vực khi cần thiết để thăm khách hàng và tham gia các sự kiện của công ty.

Năng lực cần có:

- Kỹ năng bán hàng: Có kinh nghiệm toàn diện trong quy trình bán hàng – từ tìm kiếm khách hàng đến chốt đơn – đồng thời xây dựng lòng tin và giải quyết hiệu quả nhu cầu khách hàng.
- Động lực & định hướng mục tiêu: Tự chủ, tập trung vào mục tiêu, chủ động trong công việc và có mong muốn phát triển.
- Khả năng thích nghi: Có thể điều chỉnh phù hợp với sự thay đổi của thị trường và sản phẩm.
- Tính kiên cường: Vượt qua phản hồi tiêu cực và trở ngại với tinh thần tích cực và bền bỉ.
- Chính trực: Hành động đạo đức và tuân thủ các tiêu chuẩn pháp lý cũng như quy định của công ty trong mọi hoạt động kinh doanh.

Yêu cầu về trình độ và kinh nghiệm:

- Trình độ học vấn: Tốt nghiệp đại học (ưu tiên nhưng không bắt buộc) chuyên ngành Kinh doanh, Bán hàng, Ô tô hoặc lĩnh vực liên quan; hoặc có trình độ nghề kỹ thuật phù hợp.
- Kinh nghiệm: Ít nhất 3 năm kinh nghiệm liên quan trong lĩnh vực bán hàng, quản lý bán hàng, ngành ô tô hoặc lĩnh vực tương đương.
- Ngoại ngữ: Trình độ tiếng Anh hoặc tiếng Đức cơ bản là một lợi thế nhưng không bắt buộc.
- Di chuyển: Có phương tiện đi lại và sẵn sàng đi công tác thường xuyên trong khu vực được giao và thỉnh thoảng trong khu vực bán hàng rộng hơn, trong nước và quốc tế.

Phúc lợi:

- Khu vực kinh doanh với tệp khách hàng sẵn có gần nơi cư trú.
- Việc làm toàn thời gian tại một công ty toàn cầu năng động và phát triển nhanh.
- Chương trình hội nhập và đào tạo bài bản trong hơn 2 tháng.
- Cơ hội phát triển nghề nghiệp và được đào tạo chuyên sâu về kỹ năng bán hàng.
- Mức lương cố định hấp dẫn cùng hệ thống thưởng theo hiệu quả công việc.
- Thưởng Tết và các khoản thưởng bổ sung khác.
- Gói bảo hiểm sức khỏe toàn diện cho nhân viên.
- Cơ hội thăng tiến rõ ràng – khoảng 80% vị trí quản lý được bổ nhiệm từ nội bộ.
- Văn hóa doanh nghiệp mạnh mẽ, dựa trên các giá trị của một doanh nghiệp gia đình: tin tưởng lẫn nhau, minh bạch, trung thực và cởi mở.

Thông tin ứng tuyển:

- Cách thức ứng tuyển: Gửi CV về địa chỉ email: yen.nguyen@wurth.com.vn