
Position:	Sales Executive – Đà Nẵng
Department:	Sales
Job holder:	
Supervisor:	Sales Manager
Hierarchical Level:	
Financial Authorization:	According to the financial authorization form and budget

Core Tasks:

- Achieve assigned sales targets.
- Plan and follow a daily route for visiting and selling to customers.
- Implement sales plans, identify and approach new customers, and promote contract signing.
- Monitor and follow up on contract implementation, support delivery, and assist in debt collection.
- Manage customer data and execute customer care plans.
- Collect and analyze market information.
- Prepare reports and perform other tasks as assigned by the Sales Manager.

Qualifications:

- Have experience in sales to authorized dealers, automotive garages, or the automotive aftermarket.
- Enjoy direct selling and customer interaction.
- Hold a valid driving license and have a personal vehicle for work (including intercity travel when required).
- Having a car (optional)
- Are proactive, capable of working independently.
- Possess a strong desire to learn and a high level of commitment to the job.

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

Managing Director
Würth Vietnam Company Limited

Mr.

Nhiệm vụ chính:

- Đạt doanh số bán hàng mục tiêu đề ra
- Lên lộ trình đi thăm khách hàng và bán hàng mỗi ngày
- Triển khai kế hoạch bán hàng, tìm kiếm khách hàng mới và xúc tiến ký kết hợp đồng
- Theo dõi, đôn đốc quá trình thực hiện hợp đồng, hỗ trợ giao hàng và hỗ trợ thu hồi công nợ
- Quản lý dữ liệu khách hàng và thực hiện kế hoạch chăm sóc khách hàng
- Thu thập và phân tích thông tin về thị trường
- Thực hiện báo cáo và các công việc khác theo yêu cầu của Quản lý bán hàng.

Yêu cầu:

- Có kinh nghiệm trong bán hàng cho các đại lý hãng, garage xe hơi - Automotive
- Bạn thích công việc bán hàng trực tiếp
- Có giấy phép lái xe và phương tiện đi lại phục vụ cho công việc trong tỉnh và đôi khi công tác ngoại tỉnh.
- Có xe ô tô riêng (ưu tiên nhưng không bắt buộc)
- Tính chủ động và làm việc độc lập.
- Có thể mạnh về ham học hỏi và quyết tâm trong công việc.

Quyền lợi:

- Khu vực bán hàng với cơ sở khách hàng hiện có gần nơi sinh sống của bạn
- Làm việc toàn thời gian với tư cách là nhân viên trong một công ty toàn cầu phát triển năng động
- Được đào tạo theo trình tự và hội nhập trong hơn 2 tháng
- Cơ hội được đào tạo học tập nâng cao và đào tạo kỹ năng bán hàng cá nhân

- Chế độ lương đảm bảo và hệ thống thưởng hấp dẫn
- Thưởng Tết và các khoản thưởng khác.
- Được gói bảo hiểm sức khỏe cho nhân viên
- Cơ hội nghề nghiệp tuyệt vời – khoảng 80% vị trí lãnh đạo được thăng tiến trong nội bộ.
- Giá trị của doanh nghiệp gia đình - sự tin tưởng lẫn nhau, khả năng dự đoán, trung thực và thẳng thắn.

Thông tin ứng tuyển:

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