



NGN
Growing together

CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ NGN

Mã số thuế: 0101032093

Trụ sở chính: Số 80 Nguyễn Vĩnh Bảo (KĐT Trung Yên), P. Trung Hòa, Q. Cầu Giấy, TP. Hà Nội

TP. Hồ Chí Minh: Số 662/22, Đ. Sư Vạn Hạnh, P. 12, Q. 10, TP. Hồ Chí Minh

Liên hệ: (HN) (84-24) 3733 6620 (HCM) (84-28) 6264 8048

CÔNG TY NGN CORP

TUYỂN DỤNG NHÂN VIÊN KINH DOANH

Kính gửi: Trường Đại Học Công Nghiệp Hà Nội

Để mở rộng kinh doanh và phát triển thị trường, công ty NGN Corp tuyển dụng vị trí nhân viên kinh doanh B2B, chi tiết như sau:

1. Giới thiệu công ty

Công ty Cổ phần Phát Triển Công Nghệ NGN được thành lập năm 2000, là doanh nghiệp hoạt động chuyên sâu trong lĩnh vực cung cấp giải pháp và sản phẩm công nghệ phục vụ giáo dục và đào tạo. NGN tập trung vào các mảng: thiết bị giáo dục và STEM, thiết bị trình chiếu, hệ thống báo gọi y tá, thiết bị dạy nghề, cùng các giải pháp tích hợp hệ thống, âm thanh và ánh sáng.

Trải qua hơn 25 năm hình thành và phát triển, với phương châm “Hướng tới một giải pháp hoàn thiện hơn”, NGN không ngừng đổi mới và nâng cao năng lực để khẳng định vị thế trên thị trường. Công ty đang từng bước trở thành nhà phân phối uy tín và độc quyền tại Việt Nam trong lĩnh vực thiết bị trình chiếu, thiết bị giáo dục và các giải pháp tích hợp hệ thống.

Để mở rộng kinh doanh và phát triển thị trường, công ty NGN Corp tuyển dụng vị trí nhân viên kinh doanh B2B, chi tiết như sau:

2. Mô tả công việc

- Tìm kiếm, tiếp cận và phát triển khách hàng mới; mở rộng hệ thống đại lý, nhà phân phối và đối tác kinh doanh tại khu vực Miền Bắc.
- Khảo sát, phân tích thị trường; đề xuất các giải pháp phát triển kênh phân phối và gia tăng doanh số.
- Tư vấn, giới thiệu các sản phẩm, giải pháp công nghệ của Công ty đến khách hàng.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan để triển khai báo giá, hợp đồng, giao hàng và hỗ trợ sau bán hàng.
- Hoàn thành các chỉ tiêu về doanh số, khách hàng và độ phủ thị trường theo kế hoạch.

3. Yêu cầu ứng viên

- Nam/Nữ, tuổi dưới 35.
- Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên; ưu tiên chuyên ngành Kỹ thuật điện, Điện tử - Viễn thông, Công nghệ thông tin, Quản trị kinh doanh hoặc các ngành liên quan.
- Có tối thiểu 01 năm kinh nghiệm kinh doanh các sản phẩm CNTT, điện tử - viễn thông, thiết bị giáo dục, thiết bị kỹ thuật hoặc lĩnh vực tương đương.
- Có đam mê kinh doanh, chủ động, nhiệt tình và sẵn sàng đi công tác thị trường.
- Kỹ năng giao tiếp, tư vấn, đàm phán và thuyết phục khách hàng tốt.
- Có tinh thần trách nhiệm, làm việc độc lập và theo nhóm hiệu quả.
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm phát triển hệ thống đại lý hoặc kênh phân phối.



4. Quyền lợi

- Thu nhập: Từ 8 – 20 triệu đồng/tháng, gồm lương cơ bản và hoa hồng (thỏa thuận theo năng lực và kinh nghiệm).
- Hoa hồng hấp dẫn, không giới hạn theo doanh số.
- Phụ cấp ăn trưa, phụ cấp công tác và chi phí đi thị trường theo quy định.
- Tham gia đầy đủ BHXH, BHYT, BHTN theo quy định của Nhà nước.
- Nghỉ lễ, Tết, nghỉ phép năm theo quy định.
- Du lịch, nghỉ mát và các hoạt động Teambuilding hằng năm.
- Được đào tạo về sản phẩm, kỹ năng bán hàng và phát triển nghề nghiệp.
- Cơ hội thăng tiến lên các vị trí Trưởng nhóm/Trưởng bộ phận kinh doanh.
- Môi trường làm việc năng động, chuyên nghiệp, nhiều cơ hội phát triển.
- Công ty trang bị đầy đủ máy tính và các công cụ phục vụ công việc.
- Địa điểm làm việc : Số 80 Phố Nguyễn Vĩnh Bảo, P. Yên Hòa, TP Hà Nội
- Thời gian làm việc
 - Thứ 2 - thứ 6 : 08h00 – 17h00
 - Thứ 7 : 08h00 – 12h00 Làm cách tuần trong tháng
- Thời gian tuyển dụng 31/12/2026

5. LIÊN HỆ

Công ty Cổ phần Phát Triển Công Nghệ NGN - Số 80 Phố Nguyễn Vĩnh Bảo,
P. Yên Hòa, TP Hà Nội

CV xin gửi về : Ms Vũ Việt Anh – 0936008047.

Email vietanh.kd@ngncorp.vn

ĐẠI DIỆN CÔNG TY



TỔNG GIÁM ĐỐC

Trần Quang Nghiêm

