

**CÔNG TY TNHH
HỮU TOÀN GROUP**

Số: 03/CV-HTTD

V/v đề nghị hỗ trợ công tác
tuyển dụng

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Hồ Chí Minh, ngày 23 tháng 10 năm 2026

Kính gửi: - Trường Đại học Công Nghiệp Hà Nội

Hữu Toàn Group được thành lập từ năm 1982, là một trong những nhà sản xuất máy phát điện hàng đầu tại Việt Nam. Chúng tôi cung cấp các giải pháp điện năng toàn diện – từ thiết kế, sản xuất đến dịch vụ hậu mãi cho thiết bị phát điện.

Với cam kết mang đến sản phẩm đạt chuẩn quốc tế, dịch vụ nhanh chóng, đội ngũ kỹ thuật vững chuyên môn cùng trải nghiệm khách hàng xuất sắc, Hữu Toàn đã và đang xây dựng được niềm tin vững chắc trên thị trường.

Hữu Toàn đang tuyển dụng các vị trí sau: Kỹ Thuật Viên Dịch Vụ và Nhân Viên Kinh Doanh Dịch Vụ nhằm thúc đẩy hoạt động đổi mới trong công nghệ máy phát điện và các giải pháp năng lượng.

THÔNG TIN TUYỂN DỤNG

Vị trí: Kỹ Thuật Viên Dịch Vụ (Service Technician) - Số lượng: 2

1. Địa điểm làm việc: Lô D7-4 Khu công nghiệp Hà Nội – Đài Tư, 386 đường Nguyễn Văn Linh, Phường Phúc Lợi, Thành Phố Hà Nội.

2. Mô tả công việc:

2.1 Bảo trì và bảo dưỡng

- Thực hiện kiểm tra, bảo trì định kỳ máy móc và hệ thống tại địa điểm của khách hàng ở khu vực miền Bắc (chung cư, trung tâm thương mại, trường học, bệnh viện...).
- Thay thế vật tư, phụ tùng theo quy trình bảo dưỡng định kỳ.

2.2 Tư vấn kỹ thuật

- Tư vấn và đề xuất các giải pháp bảo dưỡng, sửa chữa tối ưu nhằm đảm bảo máy móc vận hành ổn định.

2.3 Hoàn thành công việc và cập nhật dữ liệu

- Hoàn thành công việc theo đơn hàng được phân công.
- Cập nhật dữ liệu công việc lên hệ thống.

3. Yêu cầu:

- Tốt nghiệp trung cấp, cao đẳng chuyên ngành: Điện - Điện tử, Cơ điện tử, Cơ khí, Cơ khí động lực.
- Không yêu cầu kinh nghiệm, công ty sẵn sàng đào tạo.
- Kinh nghiệm về một trong các lĩnh vực sau là điểm cộng: bảo trì, bảo dưỡng tòa nhà, công ty; lắp đặt, vận hành, sửa chữa các loại động cơ đốt trong, hệ thống điện.
- Nhiệt tình, sẵn sàng, không ngại khó.
- Chăm chỉ, chủ động, có tinh thần làm việc nhóm.
- Sẵn sàng đi công tác, ứng cứu sự cố ngoài giờ hành chính.
- **Lưu ý:** Trong thời gian đầu, ứng viên sẽ được bố trí vào TP. Hồ Chí Minh để đào tạo trong khoảng 1–2 tháng. Trong thời gian đào tạo, ứng viên vẫn được hưởng đầy đủ lương, đồng thời được hỗ trợ phụ cấp xa nhà và chi phí vé máy bay theo chính sách của công ty

Vị trí: Nhân Viên Kinh Doanh Dịch Vụ (Service Sales Executive) - Số lượng: 3

1. Địa điểm làm việc: Lô D7-4 Khu công nghiệp Hà Nội – Đài Tư, 386 đường Nguyễn Văn Linh, Phường Phúc Lợi, Thành Phố Hà Nội.

2. Mô tả công việc:

2.1 Phát triển Khách hàng & Doanh số

- Chủ động tìm kiếm, tiếp cận và phát triển khách hàng doanh nghiệp có nhu cầu sử dụng dịch vụ về máy phát điện: cho thuê, bảo trì, bảo dưỡng và sửa chữa máy phát điện.
- Phát triển cơ hội từ các dự án xây dựng, đơn vị tổ chức sự kiện, nhà máy/doanh nghiệp và các tổ chức khác có nhu cầu giải pháp máy phát điện.
- Tìm kiếm cơ hội từ những khách hàng đang sử dụng máy phát điện của các thương hiệu khác nhưng chưa có dịch vụ hậu mãi phù hợp.
- Quản lý, chăm sóc và phát triển doanh thu từ cả khách hàng mới và khách hàng hiện hữu, theo chỉ tiêu tháng/quý đã thống nhất.

2.2 Quản lý Cơ hội bán hàng & Phát triển khách hàng

- Hiểu rõ nhu cầu khách hàng và phối hợp với đội Kỹ thuật để đề xuất giải pháp phù hợp.
- Theo dõi báo giá, trao đổi với khách hàng và chủ động thúc đẩy các cơ hội bán hàng đến khi chốt thành công.
- Theo dõi toàn bộ quy trình từ khi tiếp nhận yêu cầu của khách hàng đến khi hoàn tất giao dịch và triển khai dịch vụ, thông qua hệ thống theo dõi CRM.
- Duy trì liên lạc thường xuyên với khách hàng, theo sát tiến độ dịch vụ và chủ động phối hợp giải quyết các vấn đề phát sinh.
- Theo dõi ngày hết hạn hợp đồng của khách hàng và chủ động đề xuất các gói gia hạn dịch vụ phù hợp nhằm giữ chân khách hàng và mở rộng doanh thu.



- Theo dõi mức độ sử dụng dịch vụ và chi phí của khách hàng để đề xuất nâng cấp, gia hạn hoặc bổ sung các gói dịch vụ.

2.3 Theo dõi Dữ liệu & Báo cáo

- Cập nhật thông tin khách hàng, cơ hội bán hàng và tiến độ công việc hằng ngày trên hệ thống CRM/báo cáo của Công ty.
- Chủ động báo cáo các vấn đề nằm ngoài khả năng kiểm soát cá nhân và đề xuất giải pháp phù hợp cho cả khách hàng và Công ty.

3. Yêu cầu:

- Tốt nghiệp Cao đẳng hoặc Đại học chuyên ngành Kỹ thuật (ưu tiên Điện, Điện tử) hoặc các ngành liên quan.
- 1–3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kinh doanh, Phát triển Kinh doanh, Bán hàng B2B, B2C.
- Chủ động, kiên trì, có trách nhiệm, hướng đến kết quả; sẵn sàng di chuyển và gặp gỡ khách hàng trong địa bàn phụ trách, có bằng lái xe ô tô/xe máy hợp lệ.
- Có kỹ năng tin học và thành thạo MS Office là yêu cầu bắt buộc.
- Có khả năng giao tiếp tiếng Anh cơ bản là một lợi thế (một số khách hàng/nhà cung cấp là người nước ngoài).
- Có khả năng chủ động tìm kiếm khách hàng mới, tiếp cận, tư vấn và theo dõi các cơ hội bán hàng.
- Có khả năng và sẵn sàng học hỏi các sản phẩm và giải pháp kỹ thuật mới.

Thông tin ứng tuyển:

- Email nhận CV: hr@huutoan.com
- Tiêu đề: “Vị trí ứng tuyển _ Họ Tên”
- SĐT: 0364294778 (Ms. Phúc – BP Nhân sự)
- Thông tin tuyển dụng tất cả các vị trí tại website việc làm: <https://www.huutoan.com/co-hoi-nghe-nghiep/viec-lam-tuyen-dung>

Công ty TNHH Hữu Toàn Group rất mong nhận được sự hỗ trợ quan tâm của Trường Đại học Công Nghiệp Hà Nội.

Nơi nhận:

- Như kính gửi
- Lưu công ty

ĐẠI DIỆN CÔNG TY

