



# MÔ TẢ CÔNG VIỆC CHI TIẾT

## *TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH FREIGHT FORWARDING*

### **I. MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

#### **1. Xây dựng mạng kinh doanh Freight Forwarding**

- Thiết kế chiến lược phát triển Sea & Air Freight toàn quốc;
- Xác định phân khúc khách hàng mục tiêu và sản phẩm chủ lực;
- Thiết lập quy trình bán hàng B2B và hệ thống vận hành liên quan;
- Phối hợp xây dựng hệ sinh thái đối tác (hãng tàu, hãng bay, agent quốc tế).

#### **2. Phát triển doanh thu & khách hàng chiến lược**

- Trực tiếp tiếp cận và ký kết khách hàng doanh nghiệp lớn:
  - Doanh nghiệp FDI
  - Nhà máy sản xuất
  - Nhà phân phối nhập khẩu
  - Tập đoàn đa quốc gia.
- Bán dịch vụ vận tải quốc tế:
  - Sea freight FCL/LCL (xuất & nhập)
  - Air cargo
  - Door-to-door solutions
- Xây dựng danh mục khách hàng Key Accounts.

#### **3. Xây dựng và lãnh đạo đội ngũ toán quốc**

- Tuyển dụng, đào tạo và dẫn dắt đội ngũ Sales B2B;
- Thiết lập cơ cấu tổ chức và KPI;
- Phát triển đội ngũ tại các thành phố trọng điểm;
- Mục tiêu giai đoạn đầu: xây dựng team nền tảng và mở rộng nhanh.

#### **4. Phát triển chiến lược cạnh tranh**

- Phân tích thị trường logistics và đối thủ;
- Đề xuất chiến lược pricing và sản phẩm;
- Phối hợp với vận hành để đảm bảo chất lượng dịch vụ;
- Định vị thương hiệu FWD của MIB trên thị trường.

## II. KPI CỐT LÕI:

- Doanh thu Freight Forwarding toàn quốc;
- Phát triển khách hàng doanh nghiệp quy mô lớn
- Xây dựng đội ngũ kinh doanh hiệu quả.

## III. YÊU CẦU ỨNG VIÊN

### 3.1 Bắt buộc

- Tối thiểu 7 năm kinh nghiệm trong logistics / freight forwarding;
- Kinh nghiệm bán cước quốc tế Sea/Air (xuất & nhập);
- Đã từng làm tại hãng tàu, hãng bay hoặc FWD lớn;
- Có network khách hàng doanh nghiệp / KCN;
- Kinh nghiệm quản lý hoặc xây dựng đội ngũ sales B2B;
- Khả năng xây dựng chiến lược kinh doanh từ đầu;
- Kỹ năng đàm phán và phát triển khách hàng cấp doanh nghiệp;
- Tư duy business builder / entrepreneurial mindset.

### 3.2 Ưu tiên

- Đã từng mở thị trường hoặc xây dựng business unit mới;
- Có danh mục khách hàng đang sử dụng dịch vụ;
- Hiểu sâu chuỗi cung ứng và nhập khẩu tại Việt Nam;
- Có kinh nghiệm làm việc với tập đoàn FDI.


## IV. THU NHẬP QUYỀN LỢI

- Lương cứng: 20.000.000 – 30.000.000 VNĐ/tháng;
- Commission cá nhân hấp dẫn;
- Commission theo hiệu quả đội ngũ;
- Bonus theo milestone doanh thu;
- Review tăng lương sau 6–12 tháng;
- Thu nhập không giới hạn theo kết quả kinh doanh.


## V. CƠ HỘI PHÁT TRIỂN

- Xây dựng đội ngũ và hệ thống riêng;
- Đóng vai trò chiến lược trong mở rộng FWD của công ty;
- Cơ hội phát triển lên Giám đốc Kinh doanh;
- Làm việc trực tiếp với Ban lãnh đạo.

## ỨNG TUYỂN CÔNG VIỆC TẠI BÁO ĐEN LOGISTICS

 Website tuyển dụng: <https://baoden.vn/tuyendung/>

 Email: [tuyendung@baoden.vn](mailto:tuyendung@baoden.vn)

 Hotline: 034.257.1688 - nhấn phím 3 (BP. Tuyển dụng)

 Đà Nẵng: Tầng 6, 630-632 Ngô Quyền, An Hải, Đà Nẵng

 HCM: Tầng 2, Phòng 2A, 36A Lê Văn Huân, Tân Bình, TP.HCM