

CHUYÊN VIÊN SALES - MARKETING

MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

1. Phát triển mạng lưới đối tác: Tìm kiếm, tiếp cận và xây dựng mối quan hệ với đối tác; thu thập, quản lý và cập nhật thông tin đối tác; đàm phán chính sách hợp tác, hoa hồng.

2. Mở rộng nguồn khách hàng thông qua kênh hợp tác: Khai thác nguồn khách hàng từ đối tác giới thiệu; chủ động tìm kiếm thêm khách hàng cá nhân; tư vấn, hướng dẫn khách sử dụng các dịch vụ, gói khám/tầm soát; lưu trữ và quản lý data khách hàng.

3. Theo dõi, triển khai và phát triển kênh dịch vụ bán lẻ: Đề xuất, điều chỉnh quy trình, chính sách giá, ưu đãi, hoa hồng phù hợp từng giai đoạn và khu vực; phối hợp xây dựng và cải tiến các gói khám/tầm soát; đề xuất sản phẩm phù hợp nhu cầu thị trường và hành vi khách hàng.

4. Theo dõi & đối soát: Kiểm tra, đối chiếu danh sách khách hàng đến khám thực tế; xác nhận nguồn khách từ đối tác; tổng hợp số liệu, tính hoa hồng và phản hồi cho đối tác; báo cáo kết quả kinh doanh định kỳ.

5. Lập kế hoạch và triển khai chiến dịch marketing

- Lập kế hoạch triển khai các chiến dịch Digital Marketing (Facebook Ads, Google Ads, Zalo, TikTok, Email Marketing, ...) nhằm thu hút khách hàng và phát triển doanh thu
- Triển khai các chương trình khuyến mại, sự kiện quảng bá dịch vụ
- Đảm bảo mọi hoạt động marketing tuân thủ quy định của pháp luật
- Phối hợp xây dựng nội dung truyền thông (gói khám, chương trình ưu đãi, tài liệu bán hàng) phù hợp với khách hàng mục tiêu.
- Hỗ trợ triển khai các hoạt động marketing – bán hàng như: workshop, sự kiện, chương trình hợp tác với đối tác.
- Phối hợp theo dõi và đánh giá hiệu quả khách hàng từ các hoạt động marketing

6. Nghiên cứu thị trường và phân tích dữ liệu

- Thu thập, phân tích dữ liệu về hành vi khách hàng, xu hướng thị trường
- Theo dõi, đo lường hiệu quả của từng chiến dịch marketing (lượt tiếp cận, tương tác, chuyển đổi, chi phí)
- Đề xuất giải pháp cải thiện dựa trên phân tích dữ liệu

7. Báo cáo & Quản lý ngân sách:

- Lập báo cáo định kỳ về hiệu quả marketing.
- Báo cáo chi phí và ROI (*Return on Investment*) về các chiến dịch quảng cáo.
- Kiểm soát ngân sách hiệu quả, đảm bảo ROI dương

YÊU CẦU TUYỂN DỤNG:

- **Trình độ:** Tốt nghiệp Đại học trở lên, chuyên ngành Marketing, Truyền thông, Quan hệ công chúng, Kinh tế, ...

- Kinh nghiệm:

+ Có ít nhất 02 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương

+ Có kinh nghiệm trong lĩnh vực y tế, sản phẩm y tế, mảng dịch vụ là một lợi thế

- Kỹ năng:

+ Thành thạo các công cụ Digital Marketing: Facebook Ads, Google Ads, Google Analytics, SEO,...

+ Sáng tạo nội dung, thiết kế cơ bản

+ Tư duy phân tích dữ liệu, đánh giá hiệu quả chiến dịch

+ Tư duy tiếp thị cơ bản với sự hiểu biết về hành vi khách hàng

+ Kỹ năng phân tích với khả năng diễn giải dữ liệu và tối ưu hóa hiệu suất

+ Giao tiếp tốt; có khả năng kết nối, xây dựng và duy trì mối quan hệ khách hàng/đối tác dài hạn phục vụ mục tiêu phát triển kinh doanh và kênh Referral

+ Tiếng Anh: tư vấn dịch vụ, giao tiếp tốt bằng tiếng Anh

+ Thành thạo tin học văn phòng, AI, có kỹ năng phân tích số liệu, tổng hợp báo cáo

+ Làm việc đội nhóm và làm việc cá nhân hiệu quả

+ Tính tuân thủ cao, nhất là quy định về bảo mật thông tin

- Yêu cầu khác:

+ Sáng tạo, tư duy logic, nhạy bén với xu hướng thị trường, ham học hỏi

+ Phẩm chất: trung thực, trách nhiệm, có tinh thần cải tiến và chủ động trong công việc

+ Am hiểu về lĩnh vực y tế, dịch vụ y tế, sản phẩm y tế là một lợi thế

+ Sức khỏe tốt