

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Vị trí: Trợ lý Business Development Intern cum Sales Support

Báo cáo cho: Business Development Team Lead

Địa chỉ làm việc: Khu dân cư Him Lam, Phường Tân Hưng, Quận 7, TP. HCM.

Thời gian làm việc: Thứ 2 - Thứ 6 (8h30 - 17h30) & Thứ 7 flexible

Ứng tuyển qua form: <https://forms.gle/rkMsWeso7JwzDC3A>

Về Axen Property

Axen Property là công ty phát triển dự án bất động sản tiên phong trong việc kiến tạo những không gian sống đẳng cấp, phù hợp với nhịp sống hiện đại nhưng vẫn giữ được sự tinh tế và bền vững theo thời gian. Chúng tôi cam kết mang đến cho khách hàng không chỉ là những ngôi nhà, mà là trải nghiệm sống vượt trội, nơi phong cách sống trẻ trung, năng động hòa quyện với vẻ đẹp tinh tế.

Với mỗi dự án, Axen Property chú trọng từng chi tiết từ thiết kế đến chất lượng, đảm bảo rằng mỗi không gian đều được chăm chút như một tác phẩm nghệ thuật, thể hiện sự sáng tạo và cam kết về chất lượng. Chúng tôi không ngừng phát triển các giải pháp bất động sản thông minh, bền vững, đáp ứng nhu cầu sống ngày càng cao của khách hàng và cộng đồng.

Thông tin chi tiết tại:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/axen-property>

Website: <https://axenproperty.com/>

Dự án: <https://elitelife.com.vn/>

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

1. Business Development (70%):

- Hỗ trợ xây dựng, tìm kiếm và phát triển các mối quan hệ với đối tác, khách hàng tiềm năng trong lĩnh vực bất động sản.
- Nghiên cứu thị trường, thu thập thông tin về dự án, sản phẩm bất động sản và đối thủ cạnh tranh.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan để lên kế hoạch kinh doanh, chiến lược phát triển khách hàng.
- Tham gia tổ chức các sự kiện, hội thảo, hoặc buổi gặp gỡ khách hàng/đối tác.
- Soạn thảo, chuẩn bị các tài liệu, báo cáo, và hợp đồng liên quan đến hoạt động kinh doanh.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo yêu cầu của quản lý.

2. Sales Support (30%):

- Phụ trách hỗ trợ khách hàng sau khi hoàn tất giao dịch mua bán bất động sản, tăng cường lòng tin và thúc đẩy sự trung thành với công ty
- Tiếp nhận thông tin từ bộ phận bán hàng và duy trì liên lạc với khách hàng sau khi ký hợp đồng.

- Triển khai các chương trình chăm sóc khách hàng sau giao dịch, gửi quà tặng, lời cảm ơn hoặc tổ chức sự kiện tri ân.
- Đề xuất các cơ hội upsell hoặc cross-sell dựa trên nhu cầu của khách hàng.

YÊU CẦU:

- Sinh viên năm cuối hoặc mới tốt nghiệp các ngành Kinh tế, Quản trị Kinh doanh, Bất động sản, hoặc các lĩnh vực liên quan.
- Có kỹ năng giao tiếp, đàm phán tốt, tự tin trong việc tiếp xúc khách hàng.
- Có khả năng phân tích dữ liệu, làm báo cáo, và lập kế hoạch cơ bản.
- Năng động, cầu tiến, ham học hỏi và có tinh thần trách nhiệm cao.
- Thành thạo tin học văn phòng (Word, Excel, PowerPoint).
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm thực tập hoặc làm việc trong ngành bất động sản, tài chính, hoặc sales.

QUYỀN LỢI:

- Phụ cấp thực tập fulltime: 3 triệu/ tháng và commission theo chính sách của công ty.
- Thời gian thực tập 3 tháng.
- Được đào tạo bài bản về kiến thức thị trường bất động sản và kỹ năng kinh doanh.
- Cơ hội tham gia vào các dự án thực tế, làm việc trực tiếp với đội ngũ quản lý và đối tác cao cấp.
- Cơ hội trở thành nhân viên chính thức sau thời gian thực tập nếu đạt yêu cầu.
- Môi trường làm việc trẻ trung, chuyên nghiệp, và năng động.

LIÊN HỆ:

- Email: talent.axenproperty@gmail.com or people@axenproperty.com
- Điện thoại/Zalo/Whatsapp: 035.782.2351 (Mr Phong) or 092.2013.264 (Ms. Nhi)