



Recruitment Preparation Meeting

Vị trí công việc/ Job Title	Nhân Viên Kinh Doanh & Thực tập sinh Sales Agronomist - Intern
Job Family	Sales Agronomist
Chức năng/Function	Commercial
Phụ cấp - Mức Lương Allowance - Salary	Thực tập sinh: Phụ cấp VND2,000,000 ~ VND3,000,000/tháng Nhân viên toàn thời gian/ Fulltime staff: VND7,500,000 ~ VND12,000,000/tháng (không kể Thưởng doanh số - Phụ cấp bán hàng)
Địa điểm/Location	Phía Nam: Mekong Delta, Miền Đông Nam bộ (2 vị trí) Cao nguyên (2 vị trí) Phía Bắc: Ha Noi, Bac Giang (2 vị trí)
Loại công việc/Job Type	Thực tập sinh Nhân viên toàn thời gian/ Fulltime staff
Thời gian làm việc/ Working hours	Thực tập sinh: 4 Tiếng mỗi ngày/4 hours per day Nhân viên toàn thời gian/ Fulltime staff: không quá 48 tiếng/tuần/not more than 48 hours per week
Kênh tuyển dụng/Recruitment channels	Mạng nội bộ, Trường Đại học, internet/Intranet, University
Ngôn ngữ quảng cáo/Language of advertisement ¹	Tiếng Anh/Tiếng Việt/ English/Vietnamese
Ngày đăng/Posting date	
Hạn nộp đơn/Deadline for application	
Kế hoạch ngày phỏng vấn/Planned interview dates	Quý 3 – 2017 Quý 2-3-4 2018

Optional:

Selection meeting		Decision preferred candidate	AGRONOMY BACKGROUND
Reference/		Offer to be made by	

¹ See GWI – Step 3

**Background check****ABOUT THE UNIT**

Tập đoàn Yara được thành lập tại Na Uy vào năm 1905, Yara có mặt tại 150 quốc gia trên toàn thế giới và doanh số bán hàng đạt trên 14 tỷ USD; Yara đưa ra các giải pháp cho nông nghiệp bền vững và môi trường. Các chương trình phân bón và dinh dưỡng cây trồng của chúng tôi giúp sản xuất lương thực cần thiết cho dân số thế giới ngày càng tăng. Các sản phẩm và giải pháp công nghiệp của chúng tôi giảm phát thải, nâng cao chất lượng không khí và hỗ trợ hoạt động an toàn và hiệu quả.

Yara delivers solutions for sustainable agriculture and the environment. Our fertilizers and crop nutrition programs help produce food required for the growing world population. Our industrial products and solutions reduce emissions, improve air quality and support safe and efficient operations. Founded in Norway in 1905, Yara has a worldwide presence with sales to 150 countries and sales revenue of more than 14 billion USD.

RESPONSIBILITIES/ TRÁCH NHIỆM

- Thực tập bán hàng trong lĩnh vực nông học, phân bón
- Đảm bảo đạt chỉ tiêu bán hàng, quan hệ với các đại lý, khách hàng và nắm bắt tình hình thị trường để đảm bảo chỉ tiêu doanh số đặt ra. Tổ chức và quản lý mạng lưới phân phối sản phẩm trong khu vực.
- Đảm bảo việc thu hồi nợ của khách hàng.
- Tiếp nhận và khiếu nại của khách hàng về quy trình chất lượng sản phẩm, thời gian giao hàng.

PROFILE/ YÊU CẦU**Education Requirements**

- Thực tập sinh: Năm 3 trở lên; chuyên ngành nông học, kinh tế, quản trị
- Nhân Viên Kinh Doanh: Tốt nghiệp đại học chuyên ngành nông học, kinh tế, quản trị
- Tiếng Anh tốt Intermediate
(đạt phỏng vấn hay IELTS 5.0 hay TOEFL IBT 35 hay TOEFL CBT 153 hay TOEFL Paper 477 hay TOEIC 405)

Work Experience Requirements

- Ưu tiên có kiến thức/ kinh nghiệm bán hàng trong lĩnh vực nông học, phân bón
- Năng nổ tham gia sinh hoạt cộng đồng, làm từ thiện, dự án/công tác xã hội

Functional & Behavioral Competencies

- Kỹ năng bán hàng tốt
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục, thương lượng
- Kỹ năng làm việc theo nhóm
- Thành thạo các kỹ năng tin học văn phòng
- Chấp nhận công tác theo yêu cầu công việc