**Address:** Nam Trung Yen Urban Area, Cau Giay, Hanoi  
**Hotline:** 0931.323.822  
**Email:** recruitment@stepup.edu.vn

**STEP UP EDUCATION**

**Position:** Nhân viên Telesales

**ABOUT STEP UP**

“Trước khi bước vào tuổi 30, hãy thử nghiệm và học hỏi. Nếu bạn dự định dành tuổi trẻ của mình tại một công ty, hãy tìm một công ty quy mô nhỏ luôn tìm cách giải quyết các vấn đề cấp bách theo những cách sáng tạo.” - Tony Fadell, cha đẻ của iPod.  
Step Up là môi trường lý tưởng cho những ai tìm kiếm cơ hội thử nghiệm và học hỏi trong lĩnh vực giáo dục tiếng Anh. Được công nhận rộng rãi với sản phẩm bán chạy nhất trên Tiki, Hack Não 1500, và ứng dụng giao tiếp hàng đầu trên App Store, The Coach, Step Up không ngừng nỗ lực giúp người Việt Nam học tiếng Anh một cách thông minh và thú vị hơn.

**Achievements of The Coach:**

* **VSLP 2022:** Ứng dụng The Coach giành giải nhì trong cuộc thi AI lớn nhất Việt Nam, cạnh tranh với 15 đội công nghệ mạnh mẽ.
* **App Store Rankings:** The Coach đứng đầu bảng xếp hạng ứng dụng giáo dục tại Việt Nam ngay sau khi ra mắt.
* **Vietnam Edtech Forum 2023:** The Coach được vinh danh là Ảnh hưởng Giáo dục của Năm.
* **User Engagement:** Hơn 1 triệu lượt tải và gần 35 nghìn phản hồi, với đánh giá trung bình từ 4.8 đến 4.9 sao.

**Learn more about the company at:** https://stepup.edu.vn/the-step-up-story/

**II. RECRUITMENT DETAILS**

**Position:** Nhân viên Telesales  
**Start Date:** [Tháng, Năm]  
**Working Hours:** 08:30 AM - 6:00 PM, với 1.5 giờ nghỉ trưa.  
Thứ Hai đến Thứ Sáu, nghỉ cuối tuần.  
**Address:** Nam Trung Yen Urban Area, Cau Giay, Hanoi

**III. Job Descriptions**

**Tóm tắt vị trí:**  
Chúng tôi đang tìm kiếm một Nhân viên Telesales nhiệt huyết và có kinh nghiệm để gia nhập đội ngũ của chúng tôi, đóng góp vào sứ mệnh nâng cao trải nghiệm học tập của học sinh.

* **Key Responsibilities:**

1. **Thực hiện cuộc gọi ra ngoài để tiếp cận khách hàng tiềm năng**
   * Giới thiệu sản phẩm và dịch vụ của công ty.
   * Tư vấn và giải đáp thắc mắc của khách hàng.
2. **Quản lý và duy trì mối quan hệ với khách hàng**
   * Xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng để khuyến khích việc mua hàng lặp lại.
   * Ghi chép và cập nhật thông tin khách hàng trong cơ sở dữ liệu.
3. **Đạt và vượt chỉ tiêu doanh số**
   * Theo dõi và báo cáo kết quả bán hàng hàng tháng.
   * Tham gia vào các chiến dịch tiếp thị để tối ưu hóa doanh số.
4. **Hợp tác với các bộ phận khác**
   * Làm việc với đội ngũ marketing để đồng bộ hóa chiến lược bán hàng với các chiến dịch quảng cáo.
   * Tham gia vào các buổi họp để cải thiện quy trình làm việc.
5. **Phân tích dữ liệu khách hàng**
   * Sử dụng dữ liệu để điều chỉnh chiến lược bán hàng và nâng cao hiệu quả công việc.
   * Đưa ra các đề xuất cải tiến dựa trên phân tích dữ liệu.

**IV. Requirements**

* **Experience:**
  + Tối thiểu 1-2 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực telesales hoặc dịch vụ khách hàng.
  + Kinh nghiệm trong việc sử dụng phần mềm CRM và các công cụ bán hàng khác.
* **Skills:**
  + Kỹ năng giao tiếp và tương tác tốt.
  + Khả năng xử lý phản đối và đàm phán hiệu quả.
  + Kỹ năng quản lý thời gian và tổ chức tốt.
  + Tinh thần hướng đến kết quả với mục tiêu đạt doanh số.
* **Tools/Technology:**
  + Thành thạo trong việc sử dụng các công cụ giao tiếp kỹ thuật số và phần mềm CRM.
  + Kinh nghiệm với các công cụ phân tích dữ liệu là một lợi thế.

**V. Benefits**

**Salary and Bonuses:**

* Mức lương hàng tháng: 8,000,000 VND - 15,000,000 VND (tùy thuộc vào kinh nghiệm).
* Thưởng theo hiệu suất: Thưởng dựa trên chỉ tiêu doanh số và các sáng kiến cải tiến quy trình.

**Development Opportunities:**

* **Chương trình đào tạo:** Nâng cao kỹ năng và kiến thức liên quan đến công việc thông qua các chương trình đào tạo toàn diện.
* **Cơ hội thăng tiến:** Cơ hội thăng tiến nhanh chóng lên các vị trí quản lý chuyên môn hoặc quản lý dự án.

**Other Benefits:**

* Bữa trưa miễn phí tại công ty.
* Đầy đủ chế độ bảo hiểm theo quy định của nhà nước sau thời gian thử việc, bao gồm thưởng tháng 13.

**VI. Application Method**

Các ứng viên quan tâm, vui lòng gửi hồ sơ và CV (bằng tiếng Anh) đến địa chỉ sau:  
**Email:** recruitment@stepup.edu.vn  
**Subject line:** Nhân viên Telesales\_Cường Vũ  
Hồ sơ của bạn nên bao gồm một bức ảnh của chứng chỉ IELTS nếu cần thiết.

**Hotline:** 0931323822 hoặc Zalo 0397694640 (Ms. Hoàng Mơ)  
Đội ngũ tuyển dụng sẽ liên hệ với các ứng viên phù hợp để sắp xếp phỏng vấn trong thời gian sớm nhất.

**Các giai đoạn tuyển dụng của Step Up:**

1. **Xem xét hồ sơ CV ban đầu:** (trong vòng 1-3 ngày làm việc).
2. **Kiểm tra kỹ năng chuyên môn:** (nhận qua email) và nộp lại trong vòng 3 ngày.
3. **Phỏng vấn qua điện thoại với HR:** (10-15 phút để thảo luận về các thông tin cơ bản của công việc).
4. **Phỏng vấn trực tiếp:** Với người quản lý tuyển dụng.