

CÔNG TY CỔ PHẦN DỊCH VỤ HT VIỆT NAM

Địa chỉ Trụ sở chính: 105 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Chi nhánh: 385C Nguyễn Trãi, P.Nguyễn Cư Trinh, Q.1, HCM

HTS (www.giaodich24.vn) là Thành viên Kinh doanh trực thuộc Sở Giao dịch Hàng hóa Việt Nam – Bộ Công thương.

Chuyên cung cấp các dịch vụ: Tư vấn Đầu tư, Đào tạo các kiến thức chuyên môn nghiệp vụ về hoạt động đầu tư tài chính, Tổ chức các sự kiện hợp tác đầu tư.

Được tổ chức xây dựng và vận hành bởi các chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực đầu tư tài chính.

Sản phẩm tư vấn: Giao dịch phái sinh hàng hóa được cấp phép trên sàn giaodich24 (HTS).

Mô tả Vị trí: TRƯỞNG NHÓM TƯ VẤN ĐẦU TƯ TÀI CHÍNH

Thu nhập = Lương cứng + Lương hỗ trợ + Hoa hồng doanh số + Thưởng + Lương quản lý

Ví dụ:

Giã sử	Doanh số đạt được	Doanh số được giao
Cá nhân	200	200
Nhân viên trong phòng	300	300
Thu nhập được tính như sau:		
(i) Lương cứng	6,000,000 đ	6,000,000 đ
(ii) Lương hỗ trợ	2,000,000 đ	2,000,000 đ
(iii) Hoa hồng doanh số	200lot x 65.000đ	13,000,000 đ
(iv) Thưởng	1.000.000đ (Doanh số phòng đạt 100%)	1,000,000 đ
(v) Lương quản lý	300lot x 5.000đ	1,500,000 đ
Thu nhập		23,500,000 đ

Kèm theo nhiều khoản thưởng khác.

Chế độ

- CƠ HỘI THĂNG TIẾN rõ ràng với tất cả những người có năng lực
- Được đóng đầy đủ chế độ bảo hiểm theo quy định của pháp luật.
- Nghỉ phép 12 ngày/năm, và các ngày nghỉ theo quy định của nhà nước.
- Làm việc từ thứ 2 đến thứ 6 theo giờ hành chính, nghỉ thứ 7 và chủ nhật
- Sẽ được đào tạo 1 - 2 tuần nếu qua phỏng vấn.
- Được sự hỗ trợ và hướng dẫn từ Team leader, làm việc theo đội nhóm.
- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, sếp dễ tính, đồng nghiệp thân thiện, cơ hội thăng tiến cao.
- Có cơ hội mở rộng mối quan hệ, kỹ năng giao tiếp, tiếp xúc với những khách hàng thuộc phân khúc thu nhập cao.

Mô tả công việc

- Xây dựng kế hoạch làm việc, nghiên cứu thị trường.
- Tìm kiếm khách hàng tiềm năng có nhu cầu đầu tư trên thị trường giao dịch hàng hóa
- Tư vấn đúng đủ và hỗ trợ khách hàng tham gia giao dịch
- Chăm sóc và giải đáp những vấn đề liên quan cho khách hàng cũ, mở rộng mạng lưới khách hàng mới.
- Hoàn thành chỉ tiêu doanh số được giao đồng thời xây dựng và quản lý đội ngũ cán bộ kinh doanh.
- Tự tuyển dụng hoặc phối hợp với bộ phận tuyển dụng để tìm kiếm các ứng viên tiềm năng cho đội ngũ kinh doanh mình quản lý.

Yêu cầu công việc

- Có kiến thức sâu trong lĩnh vực phái đầu tư phái sinh hàng hóa
- Có năng lực lãnh đạo, xây dựng tổ chức đội nhóm kinh doanh.
- Năng động, cầu thị, chịu được sức ép công việc cao.
- Có kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, thuyết phục tốt, có khả năng đào tạo nhân viên.
- Năng động, tự tin, hoạt bát, có tinh thần tự giác chủ động trong công việc.
- Chăm chỉ, chịu khó, nhạy bén, cầu tiến.
- Trung thực, tinh thần trách nhiệm cao.
- Tốt nghiệp Đại học trở lên

◆ Ưu tiên các ngành Tài Chính Ngân Hàng, Kinh tế, Quản Trị, Marketing, khác ngành phải có tố chất tốt kinh nghiệm trong ngành sales.

Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm ngân hàng, các tổ chức đầu tư tài chính khác

Chi tiết liên hệ :

✉ **Mail:** thaonp@hts.vn

☎ **Liên hệ:** 09.2797.2796/ Ms Thảo

📍 **Địa chỉ làm việc** ◆ 105 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

◆ 385C Nguyễn Trãi, P.Nguyễn Cư Trinh, Q.1, HCM

BỘ CÔNG THƯƠNG
THE MINISTRY OF INDUSTRY AND TRADE
SỞ GIAO DỊCH HÀNG HÓA VIỆT NAM
MERCANTILE EXCHANGE OF VIETNAM

CHỨNG NHẬN CERTIFICATE

Công ty Cổ phần dịch vụ HT Việt Nam
Viet Nam HT Service Joint Stock Company

Là Thành viên Kinh doanh
của Sở Giao dịch Hàng hoá Việt Nam
Is Trading Member
of Mercantile Exchange of Vietnam

Mã thành viên
(Membership number): 009-KD
Theo Quyết định số
(Decision No): 116.../QĐ/MXV
ngày 02.09/2019

Hà Nội, ngày 02 tháng 09 năm 2019

Tổng giám đốc
(General Director)


Nguyễn Ngọc Quỳnh