**Mô tả công việc phó phòng kinh doanh – một công việc đáng mơ ước**

Công việc phó phòng kinh doanh có khó khăn như mọi người vẫn nghĩ? Mô tả và yêu cầu chi tiết công việc phó phòng kinh doanh? Học gì để có thể trở thành phó phòng kinh doanh?

Bao năm đi làm mà vẫn đứng tại vị trí nhân viên quèn, mãi mà không được thăng chức. điều này liệu có làm bạn nản chí và mất nghị lực để phấn đấu? Đừng vội buồn rầu thế hãy đọc bài viết này để có thêm động lực phấn đấu đến vị trí cao hơn, cụ thể là phó phòng kinh doanh. Việc quan trọng bạn cần làm đó chính là một sự chuẩn bị thật tốt để có thể trở thành một phó phòng kinh doanh chuyên nghiệp. Bạn nghĩ công việc này có khó khăn như bạn vẫn tưởng tượng trong đầu? Làm sao để có được và làm được tại vị trí phó phòng kinh doanh? Để trả lời cho các câu hỏi này, các bạn hãy cùng tham khảo nội dung trong bài viết dưới đây nhé!

1. Phó phòng kinh doanh được theo cách bạn nghĩ và cách bạn hiểu như thế nào?

Nếu trong một lớp học có lớp trưởng với lớp phó( phó lao động ,phó văn thể đời sống, phó học tập,…) thì tất nhiên trong một công ty cũng được chia ra nhiều cấp bậc khác nhau. cụ thể đối với bộ phận phòng kinh doanh mà bất cứ công ty nào cũng bắt buộc phải có bộ phận quan trọng hạng nhất này thì cũng được chia ra các vị trí trong cùng một bộ phận như vậy để có thể quản lý, giám sát, nghiên cứu thị trường, hỗ trợ công việc cho giám đốc, quản lý nhân viên trong cùng bộ phận một cách hiệu quả, đưa ra các đường hướng, chiến lược qua sự chỉ đạo của giám đốc bộ phận và phân công đến các nhân viên bộ phận,…như vậy  ta có thể hiểu vị trí phó phòng kinh doanh chính là một người nắm giữ vị trí trung gian trong việc quản lý, phân phối sắp xếp công việc trong một bộ phận của một công ty. Và chính phó phòng kinh doanh cũng là người hỗ trợ đắc lực trực tiếp cho giám đốc trong bộ phận kinh doanh.

2. Mô tả công việc của phó phòng kinh doanh một cách chi tiết và cụ thể nhất

Trước khi đi sâu vào mô tả chi tiết công việc của vị trí phó phòng kinh doanh ta có thể bàn về những vấn đề liên quan ngay sau đây.

Quay lại ví dụ ban đầu khi bàn về vị trí lớp phó trong một lớp học thì trong một lớp học cũng cần các vị trí lớp phó khác nhau, làm về mảng khác nhau để hỗ trợ và gánh bớt trách nhiệm cho lớp trưởng. chính vì vậy, bạn cũng có thể tìm thấy mối tương quan này trong chính vị trí phó phòng kinh doanh đối với bộ phận kinh doanh của các công ty. Vị trí phó phòng kinh doanh cũng được phân chia một cách đa dạng tùy theo từng mảng mà bạn chọn đề làm việc hay lĩnh vực mà bạn cảm thấy có hứng thú.

Sau đây là bản mô tả chi tiết về vị trí công việc của phó phòng kinh doanh.

-  Hỗ trợ giám đốc và cùng ban giám đốc kinh doanh lập kế hoặc để đưa ra các mục tiêu, chiến lược cụ thể để có thể nâng cao doanh số bán hàng dựa trên tình hình hiện tại của công ty mà có thể đưa ra được  những quyết định phù hợp

-  Lập ra và đề xuất các mục tiêu cũng như các chiến lược kinh doanh có hiệu quả đối với tình hình hoạt động của công ty

-  Phối với với các bên đầu vào là nhà máy sản xuất hay các nơi nhập sản phẩm, chất lượng sản phẩm, giao nhận sản phẩm hàng hóa

-  Thực hiện công việc quản lý, giám sát, theo dõi, hướng dẫn công việc thực hiện của các nhân viên kinh doanh cấp dưới một cách sát sao

-  Giám sát hướng về hiệu suất làm việc của các nhân viên kinh doanh trong bộ phần và các chi nhánh cũng như các cửa hàng phân phối sản phẩm đó

-  Nghiên cứu thị trường và xây dựng mối quan hệ tốt với khách hàng

-  Hỗ trợ và tư vấn khách hàng

-  Thuyết phục khách hàng để có được các hợp đồng nâng cao doanh số và doanh thu cho công ty

-  Giải quyết các vấn đề có liên quan đến khiếu nại,..và các vấn đề phát sinh khác của khách hàng

-  Thực hiện các báo cáo về các hoạt động kinh doanh của công ty đến trưởng phòng kinh doanh

-  Thực hiện các công được giao khác theo yêu cầu của trưởng phòng kinh doanh, ban giám đốc, lãnh đạo của công ty

Đó là nội dung chính trong bản mô tả của một công việc phó phòng kinh doanh. Đây là các công việc cụ thể mà một phó phòng kinh doanh phải làm được trong quá trình làm việc. Từ chính bản mô tả công việc trên ta có thể đưa ra được các nhận xét như sau về vị trí phó phòng kinh doanh:

-  Đây là một trong những vị trí quan trong việc kết nối các công việc cũng như các hoạt động có trong công ty.

-  Là vị trí trung gian giữa trưởng phòng kinh doanh và nhân viên kinh doanh trong công ty, hỗ trợ và giải quyết các vấn đề cho các vị trí cấp dưới và cả cấp trên

-  Là cầu nối quan trọng giữa các sản phẩm kinh doanh trong công ty đến với khách hàng

-  Là người đưa ra các mục tiêu, chiến lược để đề xuất, triển khai và thực hiện các điều trên trong phạm vi công việc được giao

Vậy, bạn có biết phó phòng kinh doanh ở các mảng khác nhau thì các công việc cũng được thực hiện một các rất khác nhau không? Chúng ta có thể đi vào minh họa cụ thể bằng các ví dụ dẫn chứng sau  đây để có cái nhìn khách quan hơn.

3. Vị trí phó phòng kinh doanh về lĩnh vực xuất khẩu

Ngành kinh doanh và kinh doanh trong lĩnh vực xuất khẩu sẽ có những điểm chung và điểm riêng biệt. và ở bản mô tả này ta chỉ chỉ ra những điểm khác biệt so với bản mô tả vị trí phó phòng kinh doanh như trên cụ thể như sau:

-  Kết hợp với phòng marketing trong việc nghiên cứu thị trường về nguồn sản phẩm, chất lượng sản phẩm, nguồn khách hàng, và các đối thủ cạnh tranh, xu hướng của các doanh nghiệp trên thị trường

-  Làm việc có sự liên kết và tương tác với phòng logistic trong các vấn đề liên quan đến vận chuyển hàng hóa và cước vận chuyển, và đối với bộ phận sản xuất về các vấn đề liên quan đến chất lượng, sản lượng,…của sản phẩm hàng hóa sẽ được xuất đi

-  Thực hiện các hoạt động nâng cao cũng như có sự kết nối rộng rãi hơn trong việc triển khai các kế hoạch xúc tiến thương mại như hội nghị, hội thảo, và các cuộc triển lãm để có thêm tính tương tác và mở rộng phạm vị kinh doanh.

Từ những điểm khác biệt trên về vị trí phó phòng kinh doanh trong lĩnh vực xuất khẩu mà ta cũng có thể  suy ra được rằng: bên cạnh bản mô tả chi tiết công việc về vị trí này một cách phổ biến nhất thì vị trí này ở các mảng khác nhau sẽ có những công việc khác nhau được thêm vào đó.

4. Yêu cầu đối với vị trí phó phòng kinh doanh là gì?

Thông thường đối với vị trí phó phòng kinh doanh sẽ có các yêu cầu chung như sau:

Yêu cầu về chuyên môn:

-  Ứng viên tốt nghiệp các ngành hay các chuyên ngành quản trị kinh doanh, marketing, truyền thông, …và các khối ngành có liên quan(tất nhiên các khối ngành được ưu tiên hơn vẫn là các khối ngành liên quan trực tiếp đến công việc này như quản trị kinh doanh hay marketing)

-  Có kinh nghiệm làm việc tại vị trí tương đương( tùy từng công ty có thể yêu cầu về số năm kinh nghiệm như 2-3 năm hoặc thậm chí 5-7 năm kinh nghiệm tại vị trí tương đương – tùy thuộc vào công ty lớn hay nhỏ)

-  Khả năng chịu áp lực trong công việc cao, phản ứng linh hoạt và xử lý các tình huống tốt

-  Có sự am hiểu sâu sắc về lĩnh vực kinh doanh và các vấn đề có liên quan đến luật theo các quy định

các kỹ năng mềm và các kỹ năng khác:

-  Kỹ năng tin học: Sử dụng thành thạo word, excel, powerpoint, ..và các phần mềm có liên quan để hỗ trợ công việc kinh doanh

-  Kỹ năng ngoại ngữ: Tiếng anh thành thạo 4 kỹ năng nghe, nói, đọc, viết sẽ được ưu tiên nhiều hơn

-  Kỹ năng sắp xếp công việc và phân công công việc một cách hiệu quả , hợp lý

-  Kỹ năng đàm phán, thương thuyết, thuyết phục, phản biện đối với khách hàng

-  Kỹ năng làm việc độc lập một cách hiệu quả

-  Kỹ năng làm báo cáo bằng việc phân tích, tổng hợp thông tin

-  Kỹ năng quản lý và đào tạo nhân viên

bên cạnh đó các kỹ năng như: giao tiếp, xử lý tình huống một cách chủ động linh hoạt cũng như kỹ năng lãnh đạo rất cần có ơ vị trí phó phòng kinh doanh này.

5. Mức lương mà một phó phòng kinh doanh có thể đạt được là bao nhiêu?

Đây là một công việc mà không phải ai cũng có thẻ làm được chính vì vậy mà họ cũng phải chịu được những thứ mà người khác không chịu được. mức lương cũng đồng nghĩa với giá trị trong con người họ và giá trị mà họ có thể tạo ra bằng chính hiệu suất công việc cộng thêm năng lực và khả năng làm việc.

Theo như khảo sát về các mức độ mức lương của vị trí nhân viên phó phòng kinh doanh như sau:

Mức lương này tùy thuộc theo như năng lực và hiệu suất công việc mà nhân viên đó cống hiến cho công ty đó:

-  Đối với nhân viên trình độ mới ra trường chưa có kinh nghiệm có thể hướng mức lương thấp nhất là từ 5 triệu đồng cho đến 14,9 triệu đồng( mức lương vẫn thuộc dạng bậc thấp)

-  Mức lương đối với người đã có thời gian ngắn làm việc tại vị trí tương đương có thể giao động từ 14,9 triệu đến 17,8 triệu(mức trung bình)

-  20,7 triệu đối với những người đã có được số năm cống hiến và làm việc tương đối lâu trong công ty

-  Và mức cao nhất là 40 triệu đồng cho những người đã có kinh nghiệm lâu năm, và có đáp ứng được tất cả các vấn đề chuyên môn, kỹ năng, cũng như việc giải quyết và xử lý các vấn đề tốt

Mức lương của vị trí phó phòng kinh doanh cũng phụ thuộc vào nhiều yếu tố trong đó có các yếu tố sau đây:

-  Số năm kinh nghiệm trong nghề

-  Kỹ năm chuyên môn, kỹ năng mềm

-  Hiệu suất làm việc và khả năng giải quyết công việc có hiệu quả hay không?

-  Năng lực làm việc

6. Quyền lợi được hưởng của vị trí phó phòng kinh doanh

- Như bao vị trí khác đây là một công việc mà người lao động cũng được hưởng các chế độ phúc lợi xã hội. Được đóng đầy đủ bảo hiểm y tế, bảo hiểm xã hội, bảo hiểm lao động

- Được hưởng lương, thưởng đầy đủ theo quy định của công ty

- Được đào tạo nâng cao kiến thức để có thể phát triển  các kỹ năng quản lý tốt hơn

- Cơ hội thăng tiến trong công việc cao

Nói tóm lại, đây là một vị trí mà nhiều người ao ước có được và tất nhiên qua bản mô tả cũng như yêu cầu trong công việc và mức lương mà họ nhận được bạn có thể thấy rõ được tính chuyên nghiệp cao trong công việc này. Chính vì vậy, nếu bạn cũng đang muốn có được vị trí này thì hãy trau dồi cho bản thân vốn kiến thức sâu rộng ngay từ bây giờ về các lĩnh vực mà bạn muốn làm việc. bên cạnh đó việc rèn luyện các kỹ năng để có thể phục vụ tốt trong công việc cũng là điều rất cần thiết. “chúng ta không cần phải làm việc chăm chỉ hơn mà thay vào đó là hãy làm việc một cách thông minh hơn”.