

Review phòng marketing văn phòng Pushsale

A chào mừng các bạn đã đến với số tiếp theo của tcb review. VN sẽ là doanh nghiệp mà chúng ta ghé thăm ngày hôm nay. Mình là diệp linh và sẽ cùng đồng hành với các bạn trong số lần này. Let'go giới thiệu với các bạn đây là chị hà là người phụ trách marketing cho. Và chị ấy sẽ là người đồng hành cùng chúng ta để show cho chúng ta cái văn hóa doanh nghiệp của ngày hôm nay.

Chị có thể giới thiệu một chút về bản thân mình cũng như là về doanh nghiệp của mình cho các bạn ứng viên được biết không ạ? Xin chào các bạn ngày hôm nay rất là vui khi được. Và top cv cũng như là các bạn ứng viên đến thăm văn phòng của và mình xin giới thiệu mình là hà mình là chuyên viên phụ trách tr và branding cho. Ở thì là một công ty công nghệ, chúng mình có những giải pháp chuyển đổi số dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ à vâng, và để hiểu rõ hơn về các hoạt động của thì xin mời các bạn cùng hướng mắt vào cái mô hình này đi. Cái mô hình này là cái mô hình mà gọi là chuyển đổi số, tăng doanh thu thì hầu hết tất cả các khách hàng đối tác của hiện tại thì đều đang hoạt động theo cái mô hình như thế này từ nguồn hàng này marketing này. Tehsil kho vận chuyển kế toán và chăm sóc thì thông thường và đại đa số các khách hàng hiện nay thì họ chỉ dùng excel hoặc là một cái phần mềm chuyên dụng nào đó dành cho một cái câu nhỏ thôi, ví dụ như là có phần mềm quản lý kho này hoặc là một cái phần mềm kế toán để quản lý thế, tuy nhiên là. Làm một cái giải pháp mà cung cấp đầy đủ những cái tác nghiệp vừa đủ cho từng cái khâu này, từng cái bộ phận này và quan trọng nhất là chúng mình kết nối tất cả những cái khâu này lại số hóa nó và thể hiện qua những cái bảng dashboard, báo cáo hiệu quả dành cho từng bộ phận cũng như là báo cáo hiệu quả kinh doanh chung dành cho toàn bộ cái hệ thống này, từ đó có thể giúp cho c. IO có thể là nhận ra được những cái vấn đề mà trong từng bộ phận cũng như là phát hiện ra những cái cơ hội gia tăng gia tăng doanh thu một cách dễ dàng hơn đó. Tức là nghe chị vừa nói thì em có cái hình dung sơ qua đây là công ty của mình và hỗ trợ những cái doanh nghiệp trong cái khâu kinh doanh, tức là hỗ trợ họ từ cái phần là nguồn hàng cho đến quá trình chăm sóc khách hàng luôn không ở thực ra là không phải là hỗ trợ họ từng trong cái nguồn hàng marketing mà là bên mình là một cái giải pháp quản lý và kết nối tổng thể. Những cái khâu này đó kết nối tổng thể hình dung đúng rồi đúng hơn về cái mục đích hoạt động của cái doanh nghiệp

mình thì vẫn không biết là đây là khu sinh hoạt chung của công ty mình đúng không ạ? Như bạn thấy là ngay ban đầu ở văn phòng của chúng mình là một cái khu vực sinh hoạt chung như thế này và linh có thấy là nó giống concept gì không? Còn giống gì này thì làm, em liên tưởng đến những cái trà chanh vỉa hè hoặc là ở chỗ khu nhà thờ lớn Hà Nội, các thứ chính xác đấy. Tranh hiện nay đang rất là hot đúng không? Một cái chen rất là hot, đi đâu cũng thấy quán trà chanh. Thế nên là công ty mình cũng đã chọn một cái concept, nó gần giống như thế, trà chanh, trà đá để cho nó gần gũi, dân dã hơn. Khi mà các em anh em sinh hoạt chung ở đây thì thường là buổi trưa, mọi người sẽ ăn trưa cùng nhau ở đây nó rất là gần gũi và những cái hoạt động, ví dụ như là họp hàng tuần này hoặc là training đào tạo gì đó thì mọi người sẽ tập trung ở đây và ở ở. Và thực hiện những cái buổi training đào tạo, thậm chí là mọi người ra đây chém gió với nhau đó rất là vui đó thì cái concept này nó cũng liên quan rất mật thiết tới cái văn hóa đội bóng mà lát nữa mình sẽ giới thiệu cho link đó thì mình có thể là ra thăm khu vực này nhá đó. Cái khu vực này mình giới thiệu với các bạn đây là cái khu vực kia gọi là trưng bày những cái cúp này, hoặc là những cái bằng thành tích của của nội bộ cũng như là của tập đoàn đó thì như link cái cúp của linh đang cầm đấy là các bạn ý vừa được trao một cái cúp là trong cái buổi đào tạo của sâu ấy thì những cái bạn mà có cái thành tích mà nổi bật nhất thì các bạn ấy sẽ được trao một cái như thế. Và cuối 5 thì các bạn cũng sẽ có những cái cúp trong cái GN. Dạ thì cũng sẽ bày ở đây, nhưng mà nó nhưng mà thì thực ra là cũng mới thành lập cũng chưa lâu, tức là thuê văn phòng này của bọn mình thì cũng mới chuyển về đây có 2 tháng thôi đó thì thực ra là ở tòa nhà này thì cũng có những cái công ty công nghệ của tập đoàn nexttech cũng như là trụ sở của nexttech thì cũng ở ở trong tòa nhà nên là chúng mình muốn về đây để có thể là hợp lực cùng với cả tập đoàn cũng như là tập đoàn sẽ hỗ trợ những cái không chỉ là về tài chính mà còn hỗ trợ về về những cái về hệ sinh thái công nghệ nữa. Có như vậy là đây là giống như là một cái khu vực truyền thống của công ty mà để trưng bày những cái kỷ niệm chương cũng như là cái thành tích mà công ty đạt được trong khoảng thời gian bây giờ và sắp tới. Và mình hy vọng là sau 1 5 nó sẽ được lấp đầy đó. Sorry, sorry thế thì ơ em thấy ở đây có một cái slogan, nó giống như là. Để đội bóng thế thì chắc là cái cái này nó cũng là một cái đúng rồi. Tôn chỉ giống như là cái văn hóa đội bóng của công ty. Đây coi như là một cái như kiểu là cái triết lý kinh doanh của và nó gắn liền với cả cái văn hóa đội bóng đó. Nó như linh có thể thấy là chúng tôi ra sân không bao giờ đổi lấy một trận hòa. Mỗi đội bóng được sinh ra với sứ mệnh để chiến thắng và mang về niềm tự hào dân tộc thì ngày tết cũng vậy đó thì đây như bạn thấy ở đây có một cái bằng. Mục tiêu mà đã được tập đoàn chow chủ tịch tập đoàn là shark Nguyễn

Hòa Bình cũng như là người rót vốn cho 10 tỉ đấy thì đã sao cho trong cái việc cuối 5 thì doanh thu là 38 tỷ và lợi nhuận là 10,5 tỷ, mà với một công ty mà thành lập chưa đầy 15 và cũng mới gia nhập tập đoàn thì đây là một cái mục tiêu mà mà mà khá là cũng khá là thử thách thế. Tuy nhiên là với cái tôn chỉ này, tức là không bao giờ ra sân sân đối với trận hòa, tức là đã. Bán hàng là phải có doanh số, đã phải có doanh số về, thế nên là với cái triết lý kinh doanh như vậy thì mình nghĩ là cái mục tiêu này cũng sẽ cũng sẽ phải cố gắng rất nhiều nhưng mà cũng rất là sẽ mình nghĩ là cũng sẽ trở thành hiện thực thôi đó rất là khả thi thôi. Với cái văn hóa đội bóng mà anh CEO đã đề ra, em thấy có một cái minh họa rõ ràng cho cái văn hóa đội bóng là có một cái sơ đồ OK về đội bóng ở đây thì không biết là chị có thể. Thuyết minh một cách rõ hơn là cụ thể thì những cái vị trí trong công ty nó đã xếp vào thành một cái sơ đồ như thế này thì nó sẽ vận hành như thế nào? Đây chính là cái sơ đồ, cái thể hiện, cái cái văn hóa đội bóng của mình. Ý đó thì thật ra là mình cũng như bạn thấy đấy, tức là mỗi cái vị trí ở trên sân thì cũng được gán cho một cái vị trí ở trong công ty đó thì các vị trí sẽ kết hợp với nhau đó thì bộ phận tài chính thì sẽ là người giữ gôn này à? Sản phẩm thì là hậu vệ đúng không ạ? Còn hay là hay là mình lấy từ một cái bạn mà bạn con trai đi để bạn ý giới thiệu rõ hơn đi tại vì là mình cũng không quá am hiểu về bóng đá ấy và mình nghĩ là các bạn nam ấy thì sẽ có cách truyền đạt hấp dẫn hơn về cái sơ đồ bóng đá như thế này đó. Keffiyeh nhờ một bạn à ơi. Có thể giúp chị giới thiệu cái văn hóa đội bóng của công ty mình cho các bạn ở top CV đâu k. Xin phép cảm ơn chị hà thì hôm nay em sẽ nói giới thiệu qua về cái cái văn hóa đội bóng được áp dụng trong. VN đó thì như chị có thể nhìn thấy ở đây thì đây là một cái sơ đồ của chiến thuật của một đội bóng đúng không ạ? Thì trên sân bóng sẽ có bao gồm những cái vị trí như là thủ môn hậu vệ trung vệ hay là tiền đạo. Họ sẽ thi đấu dựa trên cái chiến lược của huấn luyện viên cũng như ban huấn luyện đề ra trước đó. Đúng không ạ? Trong doanh nghiệp cũng vậy thì CO đồ thắng cũng đã. Rất là hài hòa khi là chỉ đặt tên cũng như đặt để các cái bộ phận các cái phòng ban vào những cái vị trí để họ có thể thực hiện tốt các nhiệm vụ của họ. Ví dụ, ở đây, bộ phận tài chính, tài chính kế toán sẽ đóng vai trò là thủ môn, họ sẽ làm một cái hậu phương vững chắc để cho các cái bộ phận bên trên có thể yên tâm thực hiện tốt cái nhiệm vụ của họ tiếp theo. Đá dưới hàng hậu vệ chính là các bộ phận như là tester design cũng như là dev. Ở đây thì tester họ sẽ đóng vai trò đó là. Khi mà khách hàng có những cái phản hồi về giải pháp, họ sẽ trực tiếp tiếp nhận những phản hồi đó và tìm ra cái phương hướng giải quyết tiếp theo là design trong cái trường hợp mà những cái giao diện của giải pháp chưa phù hợp, hay là những cái đóng góp về giao diện ở phía khách hàng thì design họ sẽ cân nhắc và thực hiện những cái giao diện đó tiếp. Cuối cùng, đấy là dev khi mà

trong cái quá trình sử dụng của khách hàng ý mà có xảy ra lỗi hay là những cái tính năng mới thì đẹp chính là người trực tiếp xử lý những cái vấn đề này. Đó, đây là một hàng hậu vệ thì ngoài cái việc mà họ sẽ phải phòng thủ tốt ra đúng không ạ? Thì họ còn đóng vai trò rất quan trọng trong việc mà phát động những cái cuộc phản công mới, giả dụ như là trong những lần họ đưa ra một cái tính năng mới, chẳng hạn đó sẽ tạo ra một cái công việc rất tốt cho các bạn. Sale tiếp theo ở hàng trung vệ sẽ có các bộ phận như là bộ phận đào tạo marketing hay là partnership. Họ sẽ đóng vai trò là những người chuyển bóng lên trên cho bộ phận sale hay còn gọi là kiến tạo đấy ạ, giả dụ như là. Marketing, họ sẽ chạy marketing để đưa ra những cái khách hàng tiềm năng để đưa cho bộ phận gửi lại cho bộ phận sale họ chăm sóc và làm việc, đào tạo cũng vậy, sắp tới thì có học viện chuyển đổi số Việt Nam thì sẽ hỗ trợ rất là nhiều trong cái công cuộc đưa ra những cái khách hàng tiềm năng cho các bạn sale trên cùng thì chị có thể thấy đó là bộ phận sale đúng không ạ? Sale sẽ đóng vai trò là tiền đạo khi tiếp nhận những cái đường kiến tạo từ bên phía các cái hàng trung vệ rồi thì sale sẽ phải là ghi bàn đúng không ạ? Tức là phải có doanh số. Thì chị thấy đó là những cái sơ đồ đội bóng của thì ở đây anh đồ thắng đã đúc rút được ra 3 cái văn hóa của nó là thứ nhất đã là tiền đạo trái tim vàng. Cũng giống như là sale sale thì phải có doanh số đúng không ạ? Đó là tiếp theo đó là các vị trí để phối hợp cùng với nhau, mới tạo ra chiến thắng chung thì trên sân bóng tất cả các cái vị trí đều đều có thể là họ cần phải có sự đồng lòng, có sự kết hợp để làm sao cho tất cả mà công việc trôi chảy nhất. Và đưa ra một cái kết quả tốt tiếp theo, đấy là vị trí nào trên sân cũng có thể trở thành một ngôi sao đúng không ạ? Thì giống như em nói ngay từ đầu đấy, tất cả các bộ phận trên sân, họ chỉ cần làm tốt cái nhiệm vụ của họ. Thôi thì họ đã được đã hoàn thành tốt và được yêu mến rồi cũng dùng giống như trên, giống như cầu thủ thôi, khi chúng ta thực hiện tốt cái nhiệm vụ của chúng ta thì người hâm mộ họ cũng yêu quý chúng ta thôi, đúng không ạ? Bất kỳ một vị trí nào trên sân thì biết đâu khi mà thời cơ đấy đều có thể ghi bàn để tạo ra doanh số cho công ty đúng không ạ? Tức là ngoài ngoài cái sơ đồ các cái cầu thủ, tức là từ cái bộ phận này ở trên sân là trực tiếp đóng góp vào cái việc làm. Và doanh số cho công ty thì có 3 cái vị trí ở bên ngoài hình như là vị trí của ban huấn luyện, đúng không? Là đội ngũ nhân sự về CO cũng như+ đồng quản trị của công ty. Họ sẽ đóng vai trò là những người định hướng chiến lược cho các anh em trong sân có thể hướng tới một mục tiêu chung, đó là sự thắng lợi. Mình nghĩ là đây là một cái sơ đồ chiến lược và cũng là một cái cách mà. Lấy văn hóa công ty mới là thông minh của anh CEO, bởi vì là thông qua những cái vị trí trên sân như thế này thì ai cũng biết là trong thời gian qua thì đội tuyển Việt Nam thì cũng đã tạo ra được những cái dấu ấn rất là sâu đậm trong lòng người

hâm mộ thì em nghĩ là bản thân em nếu như một ứng viên khi mà em vào công ty và em biết là mình cũng có thể kiểu cái việc mình làm nó cũng giống như là giúp cho nước nhà phát triển. Ghi dấu ấn = cái bàn thắng của mình thì em cảm thấy là cái tinh thần làm việc, nó cũng sẽ hăng hái hơn. Rất là nhiều cái văn hóa này là cái văn hóa, nó là một cái văn hóa rất là nổi bật, bóng đá thì vừa rồi. Bóng đá Việt Nam cũng khiến cho coi như là mọi người dân, thậm chí là những người không yêu thích bóng đá. Họ cũng rất là chú ý đến đúng không? Thì thực ra nhưng mà lại cũng mình nghĩ là cũng không nhiều công ty theo cái văn hóa như thế này cũng là cái văn hóa này cũng khá là độc đáo đấy đó thì vừa nó vừa gần gũi và nó lại cũng lại vừa rất là độc đáo đó. Với ứng viên đó, đó là một cái văn hóa rất là nổi bật. Ai mà em nghĩ là các bạn ứng viên chắc chắn là sẽ thích thú với cái văn hóa này cũng hy vọng vậy. Cảm ơn đại nhà, bây giờ chúng mình đi vào trong văn phòng chính đi OK. Cảm ơn bạn ơi, link vào đây tham quan văn phòng đây đầu tiên là đây là khu đây, coi như là một cái phòng studio ý của các bạn và bất kỳ ai ở trong công ty đều có thể vào đây để làm ra những cái video giúp cho giới thiệu những cái tính năng, những cái sản phẩm của công ty và để có thể kiếm khách về cho công ty. Vâng, không chỉ là dự phòng marketing dùng bất kỳ ai đều có thể nếu có bất kỳ một ý tưởng nào thì đều có thể sử dụng cái phòng này đó thì ngoài ra phòng này thì có thể là tiếp khách hoặc là. Phòng vấn viên nữa liên quan em thấy bên trong có vẻ như là các bạn ấy đang quay vlog đúng rồi, các bạn ý mẹ đang thực hiện nhảy cái video được trang bị đèn này rồi thì mik cũng rất là đầy đủ cho các bạn thực hiện đó đó. Các bạn ơi, khi mà đi vào đây thì bọn mình xin phép là sẽ nói nhỏ xuống một chút để không làm ảnh hưởng đến không khí làm việc của mọi người trong văn phòng tiếp theo là bộ phận ở phía bên này, đây là bộ phận nhân sự này thì tài chính kế toán đó và bên này thì là các bạn sale. Khu vực sale đang ngồi chiếm cái. Diện tích lớn nhất công ty đấy là các bộ phận sale như thế này là từ chỗ cái bàn này cho đến cái chỗ này là sale đúng khoảng 4 bàn này là đều 3 bàn này đều dành cho sale mà không biết là cái cái bàn ở giữa này thì nó trống, tức là các bạn ấy đang ra ngoài đi làm việc hay là thực ra là bên mình đang tuyển rất là nhiều và đây là những cái vị trí mà đang sẵn sàng để đón chào những cái. Thành viên mới cho team sale của rồi đó thì ty chuẩn bị sẵn sàng chỗ cho ứng viên luôn các bạn ứng viên ở đây, các bạn có thể thấy là khi các bạn vào đây là công ty đã sẵn sàng tất cả các vị trí của các bạn rồi đó thì. Đó thì bên ở Hà Nội, giá sẽ có 2 team sale Sài Gòn thì sẽ có một cái văn phòng cũng đang triển khai ở trong Sài Gòn nữa đó thì hiện tại là cũng đang cần tuyển rất là nhiều. Đó thì đây là bộ phận marketing marketing thì các bạn cũng có một số vị trí cần tuyển đó thì như bạn có thể thấy là cái không gian của cũng khá làm ở đó thì marketing có thể ngồi cạnh sale luôn để

có thể là trao đổi, nắm bắt những cái nhu cầu, những cái vấn đề của khách hàng để các bạn ấy có thể triển khai cái chiến dịch có thể là thu hút khách hàng một cách hiệu quả, nhất là bên sale nói chuyện với khách hàng. Song nói là ờ, khách hàng phản ánh lại như thế này này thì tức là marketing sẽ nắm bắt được cái nhu cầu đấy luôn và có thể triển khai những cái chiến lược marketing sao cho hiệu quả nhất để quảng bá sản phẩm đúng không ạ? Chính xác cái thì. Phía sau cái cái rặng cây này thì sẽ là bộ phận nào đó phía sau rặng cây này là một cái khu vực rất là riêng dành cho. Các bạn ở trong bộ phận IT fondness phát triển sản phẩm thì hiện tại đây như bạn thấy là cũng đang còn rất là nhiều ghế trống và cũng cần rất là nhiều ứng viên cho các vị trí, ví dụ như là. Nét này hoặc là drievr hoặc là cái bộ phận. Ví dụ như là tester này đó thì cũng đang rất là cần, rất là nhiều những cái bạn để hoàn thiện sản phẩm cũng như là phát triển sản phẩm cùng với cả bọn mình để có thể mục tiêu của bọn mình là. 5 2, 0 20. Đó là 1000 chuyển đổi số thành công cho 1000 khách hàng ở Việt Nam và ít nhất 2 nước ở Đông Nam Á. Đây là cái tham vọng mà cái mục tiêu của 2, 0 20 là như thế. Với cái tham vọng như thế thì chắc chắn là sắp tới thì tất cả các vị trí trong đều sẽ có nhu cầu bổ sung nhân sự rất là mạnh, đúng không ạ? Chính xác thế thì cái cái bộ phận bên cái khu vực bên này thì với cái view từ trên tầng cao này thì chắc là nơi để relax các thứ đúng không? Đây là một khu gọi là bàn gọi là stingray. Các bạn có thể các bạn tester rồi thì. Dẹp nói chung là coder thì các bạn ấy làm việc cũng khá là căng thẳng ấy với máy tính. Thế nên là đây là khu riêng để các bạn ấy có thể là uống nước này hoặc là thư giãn đầu óc một chút sau những cái giờ làm việc căng thẳng như thế, em cũng thấy hơi tiếc một chút là hình như em thấy kiểu có lò vi sóng các thứ để cho nhân viên buổi trưa thì quay cơm hay là thực ra là. Mình sẽ ở có những cái có gọi là gì nhờ có cơm trưa dành cho các bạn đó thì trong thời gian tới là sẽ các bạn hiện tại thì các bạn ý vẫn mang cơm nhưng mà trong thời gian tới là sẽ có cơm trưa để mọi người cùng ra ngoài kia cùng ăn cơm với nhau và trao đổi với nhau. Tức là công ty sẽ bao ăn luôn đúng rồi OK đó, Thùy Linh có thể thấy là không gian làm việc của rất là mở lên như kiểu đây là anh CEO của thì cũng ngồi cùng với cả mọi người luôn đó em. Bọn mình sẽ không làm phiền để cho anh ý hãy tập trung làm việc. Thế thì tức là em cảm thấy là giống như cái sơ đồ đội bóng ngoài kia kia thì ở phía trong này, cách bài trí không gian làm việc cho mọi người nó cũng giống như thế, tức là bên này là các vị trí trên sân này, còn phía bên này là đội ngũ ban huấn luyện sẽ ngồi phía bên này để bao quát nhân viên khi mà làm là cũng có những cái đấy hỗ trợ mọi người khi mà mọi người cần vâng thưa các bạn vừa rồi là bao quát về khu làm việc của vậy thì sau đây chúng ta sẽ cùng ngồi xuống với chị Hà và có những cái trao đổi kỹ hơn về phương án tuyển dụng của trong thời gian tới. Dạ dạ

vừa rồi khi mà đi tham quan văn phòng thì em có thấy là văn phòng của mình? Tuy là quy mô về diện tích thì nó sẽ được lớn nhưng mà quy mô về nhân sự thì em nghĩ là chắc chắn trong thời gian tới thì sẽ được mở rộng thêm vì bên đó có nhu cầu tuyển dụng rất là nhiều đúng không ạ? Và em cũng thấy là với cái văn hóa công ty như chị đã đề cập với cái văn hóa đội bóng cũng như là văn hóa trà chanh như là em đang được trải nghiệm ở đây thì chứng tỏ là ban lãnh đạo công ty cũng rất là quan tâm đến việc là buổi dưỡng về đời sống tinh thần cũng như là vật chất cho nhân viên trong công ty. Thế thì chị có thể nói cụ thể hơn là các bạn ứng viên khi mà vào đây làm việc thì lịch làm việc của công ty mình sẽ như thế nào ạ? À thứ nhất là về thời gian làm việc thì các bạn ý cũng như mọi công ty khác thôi, mình sẽ làm việc từ 8:30 đến 17:30 đó và nghỉ trưa khoảng một tiếng rưỡi đó thì các bạn ấy sẽ đi làm từ thứ 2 cho đến sáng thứ 7 thì riêng cái sáng thứ 7 là một cái thời gian để mọi người cùng review lại post review đó thì Xem là một tuần đã làm được những gì và thậm chí là mọi người ngồi chém gió với nhau cũng rất là vui về một cái chủ đề nào đấy mà mọi người tự chọn hoặc là vô trong tuần, tức là sáng thứ 7 sẽ là cái cái thời gian định kỳ mà tôi quyết định thứ 7 thì là. Chính xác là không phải đến đây để căng thẳng với cả cái nội dung công việc mà nó sẽ là thời gian để mọi người relax hơn và kiểu bonding nhiều hơn thì nhau nhiều hơn trong công ty thì không biết là với cái nhu cầu mở rộng nhân sự rất là lớn sắp tới của công ty thì những cái vị trí nào là đang rất gấp rút cần tuyển và để vào những cái vị trí đấy thì mình có những cái tiêu chí đánh giá như thế nào ạ? Thực ra hiện nay thì tuyển nhiều nhất, đấy là các bạn team sale, các bạn team sale thì cái công việc của hằng ngày, của các bạn í thì cũng rất là đơn giản thôi. Thứ nhất là các bạn ý sẽ liên hệ với những cái contact mà marketing mang về này. Sau đó là sẽ hẹn gặp và tư vấn khách hàng cũng như là training hướng dẫn khách hàng sử dụng cái phần mềm. VN đó. Và ngoài ra thì các bạn ý còn tư vấn hỗ trợ khách hàng trong suốt quá trình khách hàng sử dụng nữa. Khác với các bên khác, đấy là có thể là chỉ qua một buổi training, các bạn đối tác, khách hàng sử dụng thành thạo là xong là xong cái phần việc của mình, nhưng mà thì không. Thế thì các bạn team sale sẽ đồng hành suốt khách hàng trong cái thời gian sử dụng để có bất cứ cái vấn đề gì, hoặc là cần tư vấn những cái giải pháp gì để gia tăng doanh thu. Thì bên mình sẽ hỗ trợ ngay lập tức đó thì đó là mình nghĩ là cái cái điểm khác biệt với cả các công ty khác và mọi người thường hay nói là về văn phòng chắc chỉ để ăn và ngủ thôi. Bởi vì các bạn sale thì các bạn ngoài ngoài đi sale, khách hàng giới thiệu sản phẩm thì các bạn ý còn tư vấn, hỗ trợ rất là sát sao như thế đó và. Vào thì cái quyền lợi của các bạn cũng khá là hấp dẫn đấy. Mình nghĩ là cũng khá là hấp dẫn đó. Thứ nhất là về các bạn team sale ý thì hoa hồng là các bạn sẽ không đổi, tức là khi mà khách hàng gia

hạn hợp đồng hoặc là khách hàng ký tiếp hợp đồng những cái 5 tiếp theo thì các bạn ý sẽ vẫn được nhận những cái phần hoa hồng đấy đó chứ không chỉ là lần đầu là ký hợp đồng là nhận mà là tiếp tục các 5 đó và các bạn như bạn thấy đấy là những cái sản phẩm mà b to b như thế này thì cái tính trung thành của khách hàng cũng khá là cao đó. Thế nên là. Và mình nghĩ là khả năng kiếm tiền và có một cái sự nghiệp với sẽ là rất là lớn dành cho các bạn đó. Ngoài ra thì. Các bạn sẽ thì có những cái hoạt động nội bộ hàng tháng, hàng hàng quý đó, ví dụ như là dã ngoại này, team building đó và training các bạn từ a đến z. Nếu như các bạn mới là sinh viên ra trường thì sẽ được training các kỹ năng sale đó từ a đến z và đặc biệt là rất là công ty rất là quan tâm đến việc là gọi là sức khỏe của các bạn rèn luyện sức khỏe và vừa xong thì tết vừa rồi thì mỗi bạn tặng ký đều được nhận một cái đồng hồ mi band 4. Để để chạy, tức là giao chỉ tiêu tính kg chạy lúc đó giao chỉ tiêu là mỗi tháng, tháng đầu tiên thì phải chạy được 30 cây. Nếu như ai không đạt được cái cây đấy thì thì sẽ phải nộp lại đồng hồ là một này và nộp lại đúng cái số tiền đấy, ngoài nộp đồng hồ thì phải nộp lại cái số tiền đấy để mua cái đồng hồ dây cho người khác đó và thực ra thì 30 cây thì một cây, một ngày thì cũng dễ mà. Nhưng mà căn bản là đợt vừa rồi lại có dịch này nọ rồi thì mưa bão, thời tiết thì cũng là một thử thách đấy tưởng là dễ nhưng mà cũng là thử thách với các bạn. Đó thì ngoài ra là có những cái hoạt động nâng cao sức khỏe, ví dụ như là các bạn ấy lập đội đá bóng này đó, hoặc là những cái hoạt động nội bộ khác cùng với cả tập đoàn. Ví dụ tập đoàn thì thường cũng có cái giải chạy maraton nữa đó thì các bạn cũng có thể tham gia những cái hoạt động nội bộ đó của tập đoàn đó. Đây là về team sale đúng không? Anh có thể thấy là với cái vị trí là tiền đạo trong cái sơ đồ chiến thuật của công ty thì chắc chắn là đội sale là đang được ban lãnh đạo rất là quan tâm, quan tâm, chăm chút đúng không mà em thấy là như em thì. Em rất là mong muốn được apply nhưng mà em cũng hơi lo lắng một chút về cái phần chạy em chắc là nếu mà muốn ứng tuyển vào vị trí Xem này thì em cũng sẽ cần rèn luyện khả năng mỹ tăng lên một chút rồi, thế thì ngoài cái vị trí sale thì những cái vị trí khác như là marketing hay là phát triển sản phẩm thì công ty cũng đã để sẵn rất nhiều ghế trống dành cho các bạn mới thì không biết là những cái vị trí đấy thì sẽ như thế nào ạ? Các vị trí đấy thì hiện tại là công ty cũng đang chuẩn bị tuyển về phần content marketing này, hoặc là phần phát triển sản phẩm thì cái phần tim của IT ấy. Thì cũng đang tuyển rất là nhiều, cũng đang có mong muốn là tuyển rất là nhiều các bạn ở team về để có thể là xây dựng sản phẩm thì tất cả những cái thông tin tuyển dụng thì bên mình có một cái fanpage riêng ấy là tuyển dụng đó thì các bạn quan tâm thì có thể lên đó có đầy đủ tất cả những cái mô tả công việc cũng như là yêu cầu công việc ở từng vị trí thì đều có đầy đủ ở trên fanpage rồi đó.

Mọi người yên tâm là một khi đã đặt chân vào thì các bạn sẽ được ban lãnh đạo chăm chút cả về đời sống vật chất lẫn tinh thần đúng không ạ? Thế thì với tư cách là một nhân viên đã gắn bó với từ những ngày đầu công ty thành lập thì chị có. Có cảm nghĩ gì về cảm xúc của mình khi làm việc ở đây và có lời nhắn gì đến các bạn ứng viên mà muốn apply vào công ty mình không ạ? Theo mình thấy thì cái tốc độ mà các bạn làm sản phẩm cũng như là. Tức là cái khả năng mà ra doanh thu của nó rất là nhanh đó như shark bình shark bình cũng đã đánh giá là như thế rồi công ty thì cũng mới thành lập. Nhưng mà cái cái khả năng kiếm tiền cũng cũng cũng khá là tươi sáng đó.

Thế nên là các bạn hãy về để có được một cái sự nghiệp của riêng mình chứ không chỉ là để có một cái cuộc, cái công việc mà qua ngày đó thì mình nghĩ là sẽ là một cái môi trường để các bạn phát triển rất là tốt cái sự nghiệp của mình. Cũng như là có những cái cơ hội để networking với mọi người phát triển bản thân rất là tốt. Em tin rằng là với những cái chia sẻ vừa rồi của chị thì các bạn ứng viên cũng sẽ cảm thấy đây là một cái môi trường rất là tiềm năng để phát triển bản thân và em tin chắc là trong thời gian tới thì sẽ có rất nhiều cv gửi về hòm thư của push sale. Cảm ơn bye các bạn ơi, vừa rồi là chúng ta đã khám phá văn phòng cũng như là được tìm hiểu thêm về văn hóa doanh nghiệp cũng như là nhu cầu tuyển dụng của push sale và vừa rồi là tciev review tuần này. Còn nếu như các bạn có đang quan tâm đến những doanh nghiệp nào khác thì hãy để lại tên doanh nghiệp dưới comment. Thực ra chúng mình được biết nhé, còn bây giờ thì xin chào hạ. Mà.