



## MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Vị trí tuyển dụng: Chuyên viên kết nối và phát triển  
(Partnership & Development Executive)

Số lượng tuyển dụng: 5 người

### I. TÓM TẮT CÔNG VIỆC

Chuyên viên kết nối và phát triển chịu trách nhiệm tìm kiếm và phát triển các cơ hội hợp tác nhằm mở rộng nguồn khách hàng tiềm năng cho dịch vụ huấn luyện chiến lược sự nghiệp và giải pháp du học. Vị trí này đồng thời đóng vai trò tạo nguồn khách hàng chất lượng thông qua các kênh đối tác, sàng lọc thông tin ban đầu và cập nhật dữ liệu trên hệ thống CRM nhằm hỗ trợ đội ngũ tư vấn triển khai hiệu quả. Vị trí góp phần xây dựng mạng lưới đối tác bền vững và phát triển hoạt động giáo dục có giá trị cho học sinh.

### II. TRÁCH NHIỆM CHÍNH

- Tìm kiếm và phát triển đối tác trong lĩnh vực giáo dục
- Tạo nguồn khách hàng thông qua các kênh hợp tác và hoạt động phát triển thị trường
- Thu thập thông tin ban đầu, sàng lọc khách hàng phù hợp
- Cập nhật và quản lý thông tin khách hàng trên hệ thống CRM đầy đủ và chính xác
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ hợp tác dài hạn với đối tác
- Phối hợp tổ chức các hoạt động giới thiệu chương trình (online/offline)
- Phối hợp với các bộ phận liên quan để đảm bảo hiệu quả chuyển đổi
- Báo cáo kết quả và đề xuất hướng phát triển phù hợp

### III. YÊU CẦU ỨNG VIÊN

#### 1. Kinh nghiệm

- Tối thiểu 1 năm kinh nghiệm trong một trong các lĩnh vực: giáo dục, tư vấn du học, phát triển thị trường, sales B2B hoặc B2C
- Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm làm việc với trường học hoặc tổ chức giáo dục

#### 2. Kỹ năng

- Kỹ năng giao tiếp và xây dựng quan hệ tốt
- Kỹ năng tìm kiếm và phát triển cơ hội kinh doanh
- Kỹ năng tìm kiếm, sàng lọc và đánh giá khách hàng tiềm năng
- Có khả năng thu thập và tổng hợp thông tin chính xác, có hệ thống
- Có kinh nghiệm sử dụng crm hoặc có khả năng học nhanh các hệ thống quản lý dữ liệu
- Kỹ năng quản lý công việc và theo dõi pipeline
- Chủ động, trách nhiệm trong công việc, có khả năng làm việc độc lập và theo mục tiêu

### 3. Phẩm chất phù hợp

- Yêu lĩnh vực giáo dục và phát triển con người
- Tôn trọng giá trị đạo đức nghề nghiệp
- Mong muốn đóng góp vào việc giúp học sinh hiểu rõ bản thân và định hướng nghề nghiệp phù hợp
- Quan tâm đến việc tạo ra giá trị tích cực và lâu dài cho khách hàng

## IV. MỨC LƯƠNG VÀ QUYỀN LỢI

### 1. Thu nhập theo kinh nghiệm

NĂM KINH NGHIỆM	LƯƠNG CỨNG
Partnership & Development Executive (1–2 năm kinh nghiệm)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lương cứng: 9 – 12 triệu</li><li>• Thưởng theo hiệu quả công việc =&gt;Thu nhập: 12 – 18 triệu+</li></ul>
Senior Partnership & Development Executive (3+ năm kinh nghiệm)	<ul style="list-style-type: none"><li>• Lương cứng: 15 – 20 triệu</li><li>• Thưởng theo kết quả kinh doanh =&gt;Thu nhập: 20 – 30 triệu+</li></ul>

### 2. Quyền lợi

- Thưởng theo hiệu quả công việc và kết quả phát triển hợp tác
- Được đào tạo về sản phẩm, kiến thức giáo dục quốc tế và kỹ năng phát triển kinh doanh
- Được đào tạo và phát triển sự nghiệp bởi các chuyên gia hướng nghiệp và giáo dục quốc tế
- Môi trường làm việc văn minh, chuyên nghiệp, đề cao giá trị phát triển con người và đóng góp tích cực cho xã hội
- Thời gian làm việc: 8:00 – 17:15, từ Thứ 2 đến Thứ 6 (nghỉ Thứ 7 & Chủ nhật).  
*Có thể phát sinh tham gia sự kiện của công ty vào 1 buổi cuối tuần trong năm (tối đa khoảng 5 lần/năm). Lịch được thông báo trước để nhân sự chủ động sắp xếp.*
- Được phục vụ bữa trưa sạch - ngon như cơm nhà - miễn phí tại công ty, có đầu bếp riêng
- BHXH, nghỉ phép theo quy định

## V. LIÊN HỆ

- Tòa nhà INDEC – số 474 Xã Đàn, Văn Miếu - Quốc Tử Giám, Hà Nội
- Ứng viên ứng tuyển vị trí Business Development gửi CV về email: [hr@indec.vn](mailto:hr@indec.vn) với tiêu đề: INDEC | Ứng tuyển vị trí Business Development - Họ và tên