

OMRON VIETNAM CO., LTD.		No	001/2029
Job Title	Intern Business Development	Company/Department	<input checked="" type="checkbox"/> OEP VN
Reports to	Business Development Manager	Location	<input checked="" type="checkbox"/> HCM.

Job Purpose <i>(Describe the primary purpose and function of this job)</i>			
<p><i>Responsible for supporting business development department to develop, support, and grow relationships with channel partners to achieve company' target. This role includes doing things like support Business development team in case of planning, analysis, developing sales strategies, negotiating with partners, and launching sales promotion program...</i></p> <p>Chịu trách nhiệm hỗ trợ bộ phận phát triển thị trường để phát triển, hỗ trợ kênh phân phối để hoàn thành các mục tiêu kinh doanh của công ty. Đây là một vai trò bao gồm: hỗ trợ cho bộ phận phát triển thị trường để lập kế hoạch, phân tích, phát triển chiến lược bán hàng, thương lượng và đề ra các chương trình bán hàng cho hệ thống phân phối...</p>			
Key Roles and Responsibilities <i>(List the key roles and responsibilities of this job)</i>	% Time	Level <i>(how often: Monthly/Weekly/Daily)</i>	MEASUREMENT CRITERIA <ul style="list-style-type: none"> • Quantitative • Qualitative
<p>1. Follow up the status of Partner Agreement, contract, sales promotion program included printing contract, getting signature and stamp. Chịu trách nhiệm giám sát các tiến độ của hợp đồng, chương trình bán hàng với đối tác.</p> <p><i>In order to (achieve what results)/ Để (đạt được kết quả gì?)</i> <i>Ensure the progress of Agreement, contract, meeting, on schedule to support business development department deliver commitment of stakeholder on schedule with partner.</i> Đảm bảo được tiến độ của các thỏa thuận, hợp đồng, cuộc họp định kỳ diễn ra đúng kế hoạch. Qua đó hỗ trợ bộ phận phát triển thị trường đảm bảo việc thực hiện cam kết đúng kế hoạch cho phía đối tác.</p>	30%	Weekly	<ul style="list-style-type: none"> - Quantity and quality of sales promotions program - Result of contribution for sales promotions
<p>2. Support operation activity as assistant to leads a joint partner planning process that develops mutual performance objectives, financial targets, and critical milestones associated with a productive partner relationship Hỗ trợ các hoạt động của phòng ban với vai trò là trợ lý để đảm bảo kế hoạch, cam kết bán hàng của công ty và kênh phân phối nhằm phát triển các mục tiêu kinh doanh tài chính của đối tác và Omron</p> <p><i>In order to (achieve what results)/ Để (đạt được kết quả gì?)</i> <i>Ensure the mutual commitment and contracts that is going to execute to support both parties to achieve the sales target</i> Đảm bảo các cam kết từ hai phía được thực thi và hỗ trợ đạt chỉ tiêu doanh số bán hàng</p>	50%	Weekly	<ul style="list-style-type: none"> - Quantity and quality of each commitment and contracts - Meet the sales target of commitment or contracts
<p>3. Support to track and update data to monitor Sales and Operational Results of Sales channel Hỗ trợ theo dõi và cập nhật dữ liệu bán hàng để quản lý, theo dõi doanh số bán hàng của kênh phân phối</p> <p><i>In order to (achieve what results): Để (đạt được kết quả gì?)</i> <i>Support Business development team as admin role to propose appropriate program to support SC to achieve the sales target</i> Hỗ trợ bộ phận phát triển thị trường với vai trò trợ lý để bộ phận đề xuất các chương trình bán hàng phù hợp, đảm bảo kênh phân phối hoàn thành chỉ tiêu kinh doanh.</p> <p><i>Work follows the assignment by manager and company.</i> Thực hiện công việc khác theo yêu cầu của cấp quản lý và công ty.</p>	20%	Weekly	<ul style="list-style-type: none"> - The number of sales promotion programs - Sales target