

KỸ SƯ GIẢI PHÁP VÀ HỖ TRỢ BÁN HÀNG

Vị trí: Kỹ sư giải pháp (Pre-sales Engineer)

Bộ phận: Kinh doanh / Hỗ trợ bán hàng

Địa điểm: TP.HCM

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Hỗ trợ đội Sales về mặt kỹ thuật trong quá trình tư vấn và chào bán giải pháp tự động hóa tòa nhà, điện nhẹ.
- Khảo sát yêu cầu kỹ thuật khách hàng, phân tích bài toán và đề xuất giải pháp phù hợp.
- Xây dựng giải pháp kỹ thuật, cấu hình thiết bị.
- Lập báo giá kỹ thuật (BOQ), sơ đồ nguyên lý, mô tả giải pháp.
- Thuyết trình giải pháp, demo kỹ thuật khi làm việc với khách hàng.
- Phối hợp với Project / Service trong giai đoạn triển khai sau khi trúng thầu.
- Cập nhật kiến thức sản phẩm, giải pháp và công nghệ mới.

YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- Tốt nghiệp Cao đẳng / Đại học: Tự động hóa, Điện – Điện tử, Cơ điện tử, Điện công nghiệp.
- Có 1–3 năm kinh nghiệm kỹ thuật tự động hóa, ưu tiên đã làm Pre-Sales / Project / Service.
- Có tư duy giải pháp – hệ thống, khả năng phân tích yêu cầu khách hàng.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình tốt.
- Đọc hiểu tài liệu kỹ thuật tiếng Anh, có khả năng giao tiếp tiếng Anh là lợi thế.

QUYỀN LỢI

- Lương cứng + thưởng theo hiệu quả kinh doanh / dự án.
- Được đào tạo sản phẩm, giải pháp, kỹ năng Pre-Sales.
- Lộ trình phát triển: Senior Pre-Sales / Solution Architect / Technical Sales Manager.
- BHXH, BHYT, BHTN theo quy định.
- Thưởng lễ, Tết, du lịch công ty.

THỜI GIAN LÀM VIỆC

- Thứ 2 - Thứ 6 (từ 08:00 đến 17:00)
- Thứ 7 (từ 08:00 đến 12:00)