



## Fullerton Markets International Limited

ການຕະຫຼາດ ພໍຣິເຕີນ ແຫ່ງຊາດ ຈໍາກັດ

### ໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບ

#### ຕໍາແໜ່ງງານ: ຜູ້ຈັດການການພັດທະນາທຸລະກິດ

ໜ້າທີ່ຮັບຜິດຊອບ : ຫົວໜ້າຝ່າຍຂາຍ

### ໜ້າວຽກທົ່ວໄປ

ພວກເຮົາເປັນນາຍໜ້າຊື້ຂາຍຊັບສິນຫຼາຍຢ່າງ, ກໍາລັງຊອກຫາ ການຈ້າງງານສໍາລັບຕໍາແໜ່ງຜູ້ຈັດການ ການພັດທະນາທຸລະກິດ ເພື່ອຂະຫຍາຍ ທິມການຂາຍຢ່າງເປັນມືອາຊີບທີ່ກໍາລັງເຕີບໂຕຂອງພວກເຮົາ.

ຜູ້ຈັດການ ການພັດທະນາທຸລະກິດ ມີບົດບາດສໍາຄັນ ທີ່ເປັນແຖວໜ້າຂອງບໍລິສັດ. ຕໍາແໜ່ງນີ້ ມີຜົນກະທົບ ໂດຍກົງຕໍ່ໃບໜ້າຂອງບໍລິສັດ, ຊື່ສຽງສາທາລະນະ, ແລະ ຄວາມພໍໃຈຂອງລູກຄ້າ. ຄວາມຮັບຜິດຊອບຕົ້ນຕໍ ແມ່ນເພື່ອເສີມຂະຫຍາຍການພົວພັນລະຫວ່າງບໍລິສັດ ແລະ ລູກຄ້າຂອງຕົນ

### ໜ້າທີ່ຄວາມຮັບຜິດຊອບ

- ການຈັດການ ແລະ ພັດທະນາ ການພົວພັນ ກັບລູກຄ້າຂອງພວກເຮົາ ແລະ ຄູ່ຮ່ວມ ທຸລະກິດ ສ່ວນໃຫຍ່ເປັນຜູ້ແນະນໍາ ນາຍໜ້າ
- ສ້າງແຜນທຸລະກິດ ແລະ ຍຸດທະວິທີ ເພື່ອສືບຕໍ່ຂະຫຍາຍ ຖານລູກຄ້າ ແລະ ຄຸ້ມຄອງ
- ສ້າງແນວຄວາມຄິດ ແລະ ປະຕິບັດໃນອຸດສາຫະກໍາ ນາຍໜ້າ ການຊື້ຂາຍ
- ຄົ້ນຫາທຸລະກິດ ໃໝ່ ທີ່ມີສັກກາຍະພາບ ໂດຍການຕິດຕໍ່ ພົວພັນກັບຜູ້ມີໂອກາດ ເປັນລູກຄ້າ, ຄົ້ນພົບ ແລະ ສໍາຫຼວດ ໂອກາດ ໃນການ ເປັນພັນທະມິດ ກັບລູກຄ້າໃໝ່
- ແນະນໍາທຸລະກິດໃໝ່ ໂດຍເຂົ້າຮ່ວມງານສະແດງສິນຄ້າ ກິດຈະກຳການຄ້າ ແລະ ການສໍາມະ ນາ ການສໍາມະນາທາງເວັບໄຊ
- ມັງໝັ້ນຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ສາມາດດໍາເນີນກິດຈະກຳ ເພື່ອຂັບເຂື່ອນລາຍໄດ້ ແລະ ສາມາດ ວິເຄາະຜົນໄດ້ຮັບ ແລະ ບັບບຸງໄດ້.
- ການວາງແຜນ ແລະ ການດໍາເນີນ ການນໍາສະເໜີ ໃນເຂດອາຊີປາຊີຟິກ ແລະ ໂປຼໂມດສິນຄ້າ ແລະ ການບໍລິການຂອງບໍລິສັດ

**Fullerton Markets International Limited**  
First Floor, First St. Vincent Bank Ltd Building,  
James Street, P.O. Box 1574,  
Kingstown, VC0100,  
St. Vincent and the Grenadines

**Company No.** 24426 IBC 2017  
**Phone:** +44 20 3808 8261  
**Email:** hr@fullertonmarkets.com  
**Web:** www.fullertonmarkets.com

- ຄົ້ນຄວ້າ ແລະ ກຳນົດໂອກາດການຂາຍຕະຫຼາດໃໝ່. ຮັບຜິດຊອບສຳລັບການຮັບປະກັນການຂາຍແລະການຕະຫຼາດສຳຜັດກັບລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງໂດຍຜ່ານໂຄງການສົ່ງເສີມການຂາຍ, ກິດຈະກຳ, ແລະ ແຄມເປນ.
- ປະສານງານ ແລະ ຕິດຕາມການຈັດຕັ້ງປະຕິບັດແຜນການຂາຍ, ລວມທັງການວິເຄາະໂອກາດທາງການຕະຫຼາດ ແລະ ກິດຈະກຳຂອງຄູ່ແຂ່ງ.
- ຕິດຕາມຂ່າວສານອັບເດດຕະຫຼາດ ແລະ ຄວາມຮູ້ທາງດ້ານການເງິນ

### ມາດຖານເງື່ອນໄຂທີ່ຕ້ອງການ

- ມີທັກສະໃນການຕິດຕໍ່ສື່ສານ ແລະ ມີມະນຸດສຳພັນທີ່ດີເລີດ ພ້ອມຄວາມສາມາດ ໃນການຄອບຄຸມ ການແກ້ໄຂບັນຫາ ສະໜອງຄວາມຕ້ອງການໃຫ້ແກ່ລູກຄ້າທີ່ແຕກຕ່າງກັນ.
- ຕ້ອງມີຄວາມໝັ້ນໃຈ, ມີແຮງຈູງໃຈ ແລະ ມີເປົ້າໝາຍຢ່າງສູງສົ່ງ
- ເຂົ້າເຖິງຜູ້ມີໂອກາດມາເປັນລູກຄ້າໄດ້ຢ່າງສະດວກສະບາຍ ຜ່ານການໂທ ຫຼື ຕິດຕໍ່ທາງອີເມວ
- ມີຄວາມສາມາດ ເຂັ້ມແຂງທາງດ້ານເນັດເວີກ
- ມີຄວາມສາມາດໃນການເຮັດວຽກງານຄວາມຄິດລົເລີ້ມດ້ວຍຕົນເອງ ແລະ ສາມາດຂະຫຍາຍທຸລະກິດ ແລະ ເປັນຫົວໜ້າທີມສ້າງໂອກາດໃນການຂາຍ
- ມີປະສົບການໃນການຂາຍ ໃນອຸດສາຫະກຳການແລກປ່ຽນເງິນຕາຕ່າງປະເທດ (ພໍລິກເຕີນ) ເປັນບົດບາດທີ່ສຳຄັນ ຈະພິຈາລະນາເປັນພິເສດ ສຳລັບຕຳແໜ່ງນີ້
- ຕ້ອງມີປະຫວັດສາດໃນການຂາຍ ແລະ ການພັດທະນາທຸລະກິດ ປະສົບການຢ່າງນ້ອຍ 2 ປີຂຶ້ນໄປ

### ຜົນປະໂຫຍດທີ່ຈະໄດ້ຮັບ

ພວກເຮົາສະເໜີຜົນປະໂຫຍດ ແລະ ແຜນແກ້ໄຂ ຜູ້ທີ່ສະໜັກຜ່ານ ເຊິ່ງປະກອບມີ:

- ເຮັດວຽກ 5 ວັນຕໍ່ອາທິດ
- ວັນພັກປະຈຳປີ 14 ວັນ
- ມີເງິນເດືອນ ແລະ ຄ່ານາຍໜ້າອື່ນໆ