

<b>SECTION 1</b>
<b>Name of the professional figure</b>
<i>Nhân viên kinh doanh</i>
<b>Where it works</b>
Nhân viên kinh doanh làm việc tại phòng Kinh doanh, cung cấp các giải pháp đầy đủ và phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận cho khách sạn  Anh ấy / cô ấy làm việc dưới sự chỉ đạo và giám sát của Chủ sở hữu và nhân viên kinh doanh giàu kinh nghiệm nhất.
<b>The activities</b>
Công việc chính của nhân viên kinh doanh là đưa ra các giải pháp trọn gói, phù hợp với từng đối tượng khách hàng nhằm tăng doanh thu và lợi nhuận cho khách sạn. Theo đó, một nhân viên kinh doanh cần tập trung vào mục tiêu, tích cực tìm kiếm và tạo dựng mối quan hệ với khách hàng tiềm năng. Cụ thể là giới thiệu, tư vấn, thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm/dịch vụ; giải quyết các vấn đề và khiếu nại của khách hàng để đảm bảo sự hài lòng và độ tin cậy của khách hàng; báo cáo với các cấp quản lý về nhu cầu, vấn đề và mối quan tâm của khách hàng; hoạt động của đối thủ cạnh tranh và tiềm năng phát triển kinh doanh của sản phẩm/dịch vụ. Bên cạnh đó, nhân viên kinh doanh còn chịu trách nhiệm trực tiếp hoặc gián tiếp tìm kiếm, duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng, đối tác tiềm năng.
<b>Qualifications</b>
nhân viên bán hàng/nữ bán hàng phải có bằng cấp về du lịch, khách sạn, quản trị kinh doanh, kinh tế, ngoại ngữ hoặc chuyên ngành liên quan.
<b>Technical skills</b>
một nhân viên bán hàng/nữ bán hàng có thể tự tạo động lực và đặt ra các mục tiêu cụ thể và tập trung vào việc đạt được chúng. Ngoài ra, cần thành thạo kỹ năng giao tiếp và đàm phán với nhiều đối tượng, thành thạo tổ chức công việc và quản lý thời gian, thành thạo kỹ năng quản lý các mối quan hệ, cởi mở, sẵn sàng học hỏi và có khả năng làm việc độc lập, đồng bộ. đội.  Bên cạnh sự hiểu biết đầy đủ về hoạt động của khách sạn và ngành khách sạn, nhân viên kinh doanh/nữ nhân viên bán hàng cần có khả năng phân tích tình huống, xử lý tình huống và đưa ra quyết định dựa trên tư duy tập trung vào kết quả. Anh ấy / cô ấy cũng cần có thái độ lấy khách hàng làm trung tâm để cung cấp các dịch vụ phù hợp nhất cho từng khách hàng
<b>Computer and linguistic knowledge</b>
Ngoại ngữ: biết và sử dụng thành thạo ít nhất 1 ngoại ngữ (thường là tiếng Anh), có thể giao tiếp tự nhiên, lưu loát với khách nước ngoài.  Kiến thức vi tính: sử dụng thành thạo các công cụ Microsoft Office như Word, Excel, Powerpoint và quen thuộc với phần mềm CRM; sử dụng thành thạo Internet để tra cứu thông tin khi cần thiết.
<b>Personality and availability</b>
Một nhân viên sales khách sạn chuyên nghiệp cần đảm bảo trang bị một số phẩm chất cốt lõi nhất như sau: - Có hoài bão và đam mê đặt mục tiêu cho bản thân và lập kế hoạch để đạt được những mục tiêu đó. - Kiên trì, đặc biệt khi gặp phải sự từ chối của khách hàng để tìm giải pháp thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm, dịch vụ của khách sạn. - Làm việc độc lập biết tổ chức, sắp xếp, lên kế hoạch công việc theo thứ tự ưu tiên. - Tư duy tích cực để giải quyết vấn đề và rút ra bài học từ thất bại. - Có tinh thần trách nhiệm cao với công việc và đồng cảm với khách hàng
<b>Notes</b>
Kỹ năng giao tiếp và đàm phán tốt là tố chất không thể thiếu của một nhân viên kinh doanh. Khi bạn xây dựng được mối quan hệ tốt với khách hàng, bạn đã nắm trong tay 80% cơ hội thành công. Do đó, các kỹ năng mềm (kỹ năng lắng nghe, thấu hiểu tâm lý khách hàng, khả năng nói trước đám đông...) rất quan trọng.

<b>SECTION 2</b>
<b>Economic sector</b>
Hospitality
<b>Seniority level</b>
Can be filled by a recent graduate (Basic level).
<b>Academic qualification - I level</b>
School of tourism – hotel/ school of business administration
<b>Academic qualification - II level</b>
School of tourism – hotel: hotel management/ tourism management School of business administration: business administration / human resource management / marketing/ economics
<b>Academic qualification - III level</b>
None