

KỸ SƯ KINH DOANH NĂNG LƯỢNG

Energy Sales Engineer

ĐỊA ĐIỂM	Trụ sở LITHACO tại TP.HCM và các địa điểm/Service Hub theo từng vị trí.
TÍNH CHẤT	Toàn thời gian.
ĐỐI TƯỢNG	Sinh viên năm cuối, ứng viên mới tốt nghiệp hoặc đã có kinh nghiệm phù hợp.
CHUYÊN MÔN	Kỹ thuật, Kinh tế, Quản trị kinh doanh, Tài chính hoặc các ngành liên quan.

GIỚI THIỆU CÔNG TY

LITHACO đang bước vào một giai đoạn phát triển mới trong lĩnh vực Solar, BESS, EV Charging, Energy Efficiency, EMS và các giải pháp tích hợp năng lượng. Chúng tôi tìm kiếm những con người không chỉ đáp ứng một vị trí công việc hôm nay, mà còn có tiềm năng trở thành những kỹ sư, chuyên gia, nhà quản lý và người dẫn dắt trong tương lai.

MỤC TIÊU CÔNG VIỆC

Tìm kiếm, tiếp cận và tư vấn cho khách hàng cá nhân, doanh nghiệp các giải pháp năng lượng phù hợp về kỹ thuật, tài chính và vận hành. Đây không chỉ là vị trí bán thiết bị, mà là vai trò bán giải pháp và đồng hành cùng quyết định đầu tư của khách hàng.

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

1. Phát triển khách hàng

- Tìm kiếm và xây dựng quan hệ với khách hàng tiềm năng.
- Tiếp cận nhà máy, tòa nhà, cơ sở thương mại, trang trại, hộ gia đình và các nhóm khách hàng phù hợp.
- Phát triển network và các nguồn cơ hội kinh doanh mới.

2. Tư vấn giải pháp

- Tìm hiểu nhu cầu sử dụng điện và mục tiêu đầu tư của khách hàng.
- Phối hợp với Solution Engineer phân tích phương án Solar, BESS, Hybrid hoặc EV Charging.
- Giải thích giá trị kỹ thuật và kinh tế của giải pháp.

3. Phân tích hiệu quả đầu tư

- Phân tích chi phí đầu tư và giá trị tiết kiệm điện.
- Phân tích payback period, dòng tiền và hiệu quả tài chính cơ bản.
- So sánh các phương án để hỗ trợ khách hàng ra quyết định.

4. Quản lý cơ hội và hợp đồng

- Theo dõi pipeline khách hàng.
- Chuẩn bị proposal, báo giá và phương án thương mại.
- Đàm phán điều khoản hợp đồng.
- Phối hợp với bộ phận kỹ thuật, dự án và tài chính để hoàn tất giao dịch.

5. Phát triển quan hệ dài hạn

- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng.
- Phát triển khách hàng thành đối tác lâu dài.
- Tìm kiếm cơ hội mở rộng hệ thống và các giải pháp năng lượng tiếp theo.

YÊU CẦU ỨNG VIÊN

- Tốt nghiệp hoặc chuẩn bị tốt nghiệp các ngành phù hợp.
- Giao tiếp tốt và có khả năng lắng nghe.
- Yêu thích công việc tư vấn và kết nối con người.
- Có tư duy về con số và hiệu quả đầu tư.
- Chủ động, có tinh thần theo đuổi mục tiêu.
- Có khát vọng phát triển thu nhập bằng năng lực và kết quả thực tế.

LÀ MỘT LỢI THẾ NẾU BẠN ĐÃ CÓ

- Có nền tảng kỹ thuật điện hoặc năng lượng.
- Có kinh nghiệm B2B Sales.
- Có kinh nghiệm làm việc với nhà máy, doanh nghiệp hoặc khách hàng C&I.
- Hiểu về Solar, BESS, ESCO hoặc tài chính năng lượng.
- Có network khách hàng hoặc đối tác trong ngành.

QUYỀN LỢI

- Mức lương cạnh tranh, thỏa thuận theo năng lực và vị trí.
- Thưởng theo hiệu quả công việc; thưởng dự án hoặc doanh số đối với vị trí phù hợp.
- Được tham gia các chương trình đào tạo của LITHACO Academy về Solar, BESS, Hybrid, EV Charging, EMS và các giải pháp năng lượng liên quan.
- Học hỏi trực tiếp từ đội ngũ kỹ sư, chuyên gia giàu kinh nghiệm và các đối tác công nghệ.
- Được tham gia dự án thật: khảo sát, thiết kế, mô phỏng, proposal, tư vấn, commissioning và vận hành hệ thống.
- Lộ trình phát triển song song theo hướng Chuyên gia kỹ thuật hoặc Quản lý.
- Môi trường làm việc hướng đến sự thăng tiến, tử tế, chính trực, học hỏi, hiệu suất và tôn trọng giá trị cá nhân.