Hướng dẫn trả lời phỏng vấn vị trí nhân viên kinh doanh

Ebook mẫu của vieclamsales.com — hướng dẫn ngắn giúp ứng viên chuẩn bị buổi phỏng vấn vị trí kinh doanh: những câu hỏi thường gặp, cách trả lời bằng ví dụ và con số, câu hỏi nên hỏi lại nhà tuyển dụng, và checklist trước buổi phỏng vấn.

1. Nhà tuyển dụng vị trí sales thường hỏi gì

Buổi phỏng vấn vị trí kinh doanh thường xoay quanh 4 nhóm câu hỏi sau:

- Giới thiệu bản thân và kinh nghiệm: “Hãy giới thiệu về bạn”, “Bạn đã bán hàng bao giờ chưa?” — trả lời ngắn gọn, nêu đúng kinh nghiệm liên quan đến vị trí đang ứng tuyển.
- Kết quả bán hàng: “Doanh số cao nhất bạn từng đạt là bao nhiêu?”, “Bạn vượt chỉ tiêu bằng cách nào?” — chuẩn bị sẵn 1–2 con số cụ thể trước khi đi phỏng vấn.
- Xử lý tình huống: “Khách hàng từ chối thì bạn làm gì?”, “Bạn xử lý khiếu nại ra sao?” — kể một tình huống thật bạn từng gặp và cách bạn giải quyết.
- Động lực và mục tiêu: “Vì sao bạn chọn nghề sales?”, “Mục tiêu thu nhập của bạn là gì?” — trả lời thẳng thắn, gắn với thu nhập theo năng lực của nghề bán hàng.

2. Trả lời bằng ví dụ và con số

Câu trả lời có ví dụ thật luôn thuyết phục hơn câu trả lời chung chung. Thay vì nói “Em chăm chỉ và giao tiếp tốt”, hãy nói “Ở công việc trước, em chăm sóc 40 khách hàng, trung bình đạt 115% chỉ tiêu quý”.

Nếu chưa có kinh nghiệm bán hàng, dùng ví dụ từ việc làm thêm, hoạt động câu lạc bộ hoặc dự án cá nhân: bạn đã thuyết phục ai, kết quả ra sao. Nhà tuyển dụng cần thấy bạn dám tiếp cận khách hàng và theo đuổi mục tiêu.

3. Những câu nên hỏi lại nhà tuyển dụng

Cuối buổi phỏng vấn, ứng viên thường được hỏi “Bạn có câu hỏi nào không?”. Hỏi lại cho thấy bạn quan tâm thật sự đến công việc:

- Chính sách lương cứng và hoa hồng tính như thế nào, chỉ tiêu doanh số ra sao?
- Công ty có đào tạo sản phẩm và kỹ năng bán hàng cho người mới không?
- Lộ trình phát triển từ nhân viên kinh doanh lên các vị trí cao hơn như thế nào?

Tránh hỏi về lương ngay đầu buổi phỏng vấn, và tránh hỏi những thông tin đã có sẵn trong tin tuyển dụng.

4. Checklist trước buổi phỏng vấn

• Tìm hiểu trước về công ty: sản phẩm, khách hàng, tin tuyển dụng ghi những yêu cầu gì.

• Chuẩn bị sẵn 1–2 ví dụ kinh nghiệm bán hàng kèm con số, và bản CV in (nếu phỏng vấn trực tiếp).

• Ăn mặc gọn gàng, đến sớm 10 phút, mang theo số điện thoại của người liên hệ.

• Sau buổi phỏng vấn, gửi một tin nhắn cảm ơn ngắn cho nhà tuyển dụng.

Ebook mẫu này do vieclamsales.com biên soạn để minh họa tính năng tải tài liệu. Nội dung chỉ mang tính tham khảo chung, không phải tư vấn tuyển dụng cho một vị trí cụ thể.