



The Better Choice For ENGINEERS

ทางเลือกที่ดีกว่าสำหรับวิศวกร



ค้นพบสิ่งที่ “คุณ” ค้นหาได้ในสาขาอาชีพ...

SALES ENGINEER

คุณจบมาเป็นวิศวกรเพื่อที่จะทำงานจำเจ? หรือคุณเลือกที่จะทำงานที่ท้าทายความสามารถ เห็นปัญหาเป็นงานท้าทายและใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อหาแนวทางการทำงานในรูปแบบใหม่ๆ

Compomax เหมาะสำหรับคนที่มุ่งมั่นในการทำงาน สามารถทำงานเป็นทีม มีการปรับตัวได้ดี พร้อมมุ่งสู่ความสำเร็จในอนาคต แต่ Compomax ก็ได้เหมาะสำหรับทุกคน เช่น ถ้าหากคุณไม่สู้งาน หรือไม่ใส่ใจในการทำงาน แต่...หากคุณชอบความท้าทาย มีเป้าหมายในการทำงานที่แน่นอน เรามีเส้นทางความเจริญก้าวหน้าในสายอาชีพที่ชัดเจนและไม่จำกัด พร้อมให้โอกาสคุณสามารถพัฒนาเป็น **Manager** ได้หลังจากทำงานเพียง 40 เดือน

Sales Engineer เป็นผู้นำพานวัตกรรมที่ทางบริษัทสรรหามาจากยุโรปและอเมริกามากระจายในอุตสาหกรรมเพื่อพัฒนาระบบการต่างๆให้ดียิ่งขึ้น สร้างข้อได้เปรียบในการแข่งขันให้ทัดเทียมกับนานาชาติ เพิ่มประสิทธิภาพและลดการสูญเสียของการผลิต เป็นกิจวัตรประจำวันของ Sales Engineers เพื่อให้ผู้ผลิตในประเทศไทยก้าวไกลในตลาด ASEAN

Sales Engineer ของคอมโพแม็กซ์เน้นการดูแลเอาใจใส่เป็นพิเศษเพื่อให้เกิดการเจริญเติบโตก้าวหน้าไปด้วยกันกับลูกค้า โดยสิ่งที่ได้รับกลับมาคือ ความไว้วางใจที่ยาวนานกว่า 27 ปี

“เหนือกว่ารางวัลใดๆ
คือความไว้วางใจของลูกค้า”



“เรากำลังมองหา...คนรุ่นใหม่อย่างคุณ
ที่จะมาร่วมอุดมการณ์ไปกับเรา”

COMPOMAX

6 ขั้นตอน แห่งความสำเร็จของ Sales Engineer คอมโพแม็กซ์

1. สะสมความรู้
2. พูมฝึกความสามารถ
3. เข้มแข็งอย่างมั่นคง
4. มุ่งสู่ความเป็นเลิศ
5. ไปให้ถึงดวงดาว
6. ก้าวสู่ความเป็นผู้นำ



6 ขั้นตอน แห่งความสำเร็จของ Sales Engineer คอมโพแม็กซ์

สะสมความรู้	พุมฝึกความสามารถ	เข้มแข็งอย่างมั่นคง	มุ่งสู่ความเป็นเลิศ	ไปให้ถึงดวงดาว	ก้าวสู่ความเป็นผู้นำ
1 เดือน	2-4 เดือน	5-16 เดือน	17-28 เดือน	29-40 เดือน	40+ เดือน
เริ่มต้นอาชีพสายงาน Sales Engineer ของคุณ โดยได้รับการดูแลจากทีมงานที่มีประสบการณ์ และเชี่ยวชาญในการฝึกอบรมแบบโครงสร้างมืออาชีพ เริ่มก้าวกระโดดกับชีวิตในสายงาน Sales Engineer		ในช่วงเวลาที่สำคัญนี้ จะก้าวเข้าสู่ความเป็นมืออาชีพในสายงาน Sales Engineer	เติบโตอย่างต่อเนื่อง พร้อมมุ่งทะยานไปในสายอาชีพของคุณ	มุ่งสู่ความเป็นหนึ่ง มาดูว่าคุณจะเป็น Best of The Best ของเราได้หรือไม่?	ก้าวหน้าในอาชีพการงาน เรากระตุ้นให้คุณคิดและสร้างสร้างทักษะความสามารถในการเป็นผู้นำ

Sales Engineer

ต้องมีความสามารถ 3 ด้าน คือ

- การบริหารการขาย (Sales Process Management)
- ความรู้ทางเทคนิค (Technical Skills)
- ความสามารถในการขาย (Sales Skills)



การบริหารการขาย (Sales Process Management)	ความรู้ทางเทคนิค (Technical Skills)	ความสามารถในการขาย (Sales Skills)
ในสัปดาห์ที่ 2 ของการทำงานคุณจะได้รับรายชื่อของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่ทางบริษัทจัดสรรและ มอบหมายมาให้ดูแล ทางบริษัทจะสอนการทำการบริหารลูกค้าที่ได้รับมอบหมาย(Territory Management) ดังนี้ • จัดประเภทของลูกค้า • แบ่งแยกความสำคัญ • ตั้งเป้าหมายในการขาย • ตั้งเป้าหมายในการเข้าพบ ทางบริษัทจะสอนวิธีการบริหารการเข้าพบลูกค้า (Event Management) ดังนี้ • ค้นคว้าข้อมูลเบื้องต้นของลูกค้า • ค้นหาสิ่งที่ลูกค้าต้องการในการเพิ่มประสิทธิภาพหรือลดการสูญเสียในกระบวนการทำงาน • คิดค้นวิธีการนำเสนอและแนวทางในการโน้มน้าว • วิธีการปิดการขายแบบ Win-Win	ทางเรามีความเชื่อว่าการสร้าง Technical Skills แบบการสอนทั่วไปในห้องเรียนนั้นไม่นำมาซึ่งประสิทธิภาพที่แท้จริงในการทำงาน เราเน้นให้พนักงานค้นคว้าและศึกษาด้วยตัวเองโดยที่มีทีมงานคอยดูแลในรูปแบบ Work Shop และถามตอบเป็นหลัก หลังจากที่ท่านได้เข้าร่วมเป็น Sales Engineer กับทางบริษัท ภายใน 2 สัปดาห์ ทางเราจะมี การวัดผลการเรียนรู้โดยบริษัทจะจัดเตรียมอุปกรณ์และคู่มือเอกสารประกอบเพื่อใช้ในการศึกษาและมีช่วงเวลาของการให้คำแนะนำต่างๆ จากผู้เชี่ยวชาญประมาณ 10 ชั่วโมง ทางบริษัทให้ความสำคัญกับการวัดผลการเรียนรู้ และใช้เป็นเกณฑ์สำคัญในการประเมินผลการทดลองงาน ท่านจำเป็นต้องผ่านเกณฑ์มาตรฐานที่ทางบริษัทกำหนดไว้	จุดสำคัญของทักษะและเทคนิคในการขาย คือการใช้หลักทางทฤษฎีประกอบกับฝึกปฏิบัติจากประสบการณ์จริง แนวทางในการพัฒนา Sales Skills ต้องประกอบด้วย • การโทรนัดหมายลูกค้า • การนำเสนอบริษัทและสินค้า • วิธีการตั้งคำถาม • วิธีการแก้ข้อโต้แย้ง • วิธีการปิดการขาย โดยที่ทางบริษัทจะมีการวิเคราะห์ แนะนำวิธีการที่ต้องด้วยการใช้วิธี Field Coaching จากหัวหน้าทีม, ใช้การบันทึกวิธีดีโอระหว่าง การฝึกภายในบริษัท และสื่อการเรียนรู้จากวิทยากรชั้นนำในด้านงานขายเพื่อปรับปรุง Sales Skills ให้ดียิ่งขึ้น

มาเติบโตไปด้วยกัน

กับเรา เพื่อสร้างสรรค์ สิ่งที่ดีกว่าให้กับ
อุตสาหกรรมของคนไทย



สนใจสมัครงาน

ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

<http://www.compomax.co.th/jobs/sales-engineer>

Call Center : 02 10 50 555 กด 3

E-Mail : hr@compomax.co.th

สามารถ walk-in ได้ที่บริษัท Compomax สำนักงานใหญ่

16 ซอยเอกมัย 4 ถนนสุขุมวิท 63 แขวงพระโขนงเหนือ

เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110



COMPOMAX JOBS SALES-ENGINEER
QR CODE