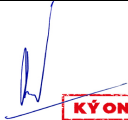


 CÔNG TY TNHH BÌNH VIỆT ĐỨC BIVID CO., LTD 62/36 Trương Công Định, Phường 14, Quận Tân Bình, Tp. Hồ Chí Minh	Mã số Code	Lần soát xét Revision	Ngày hiệu lực Effective date	Ngày soát xét lại Next review	Trang Page
	HRD-DOC-15	02	10/03/2025	10/03/2028	1/7
Tên tài liệu/Title:	SƠ ĐỒ TỔ CHỨC KINH DOANH KV HỒ CHÍ MINH- MIỀN ĐÔNG				 020360003015

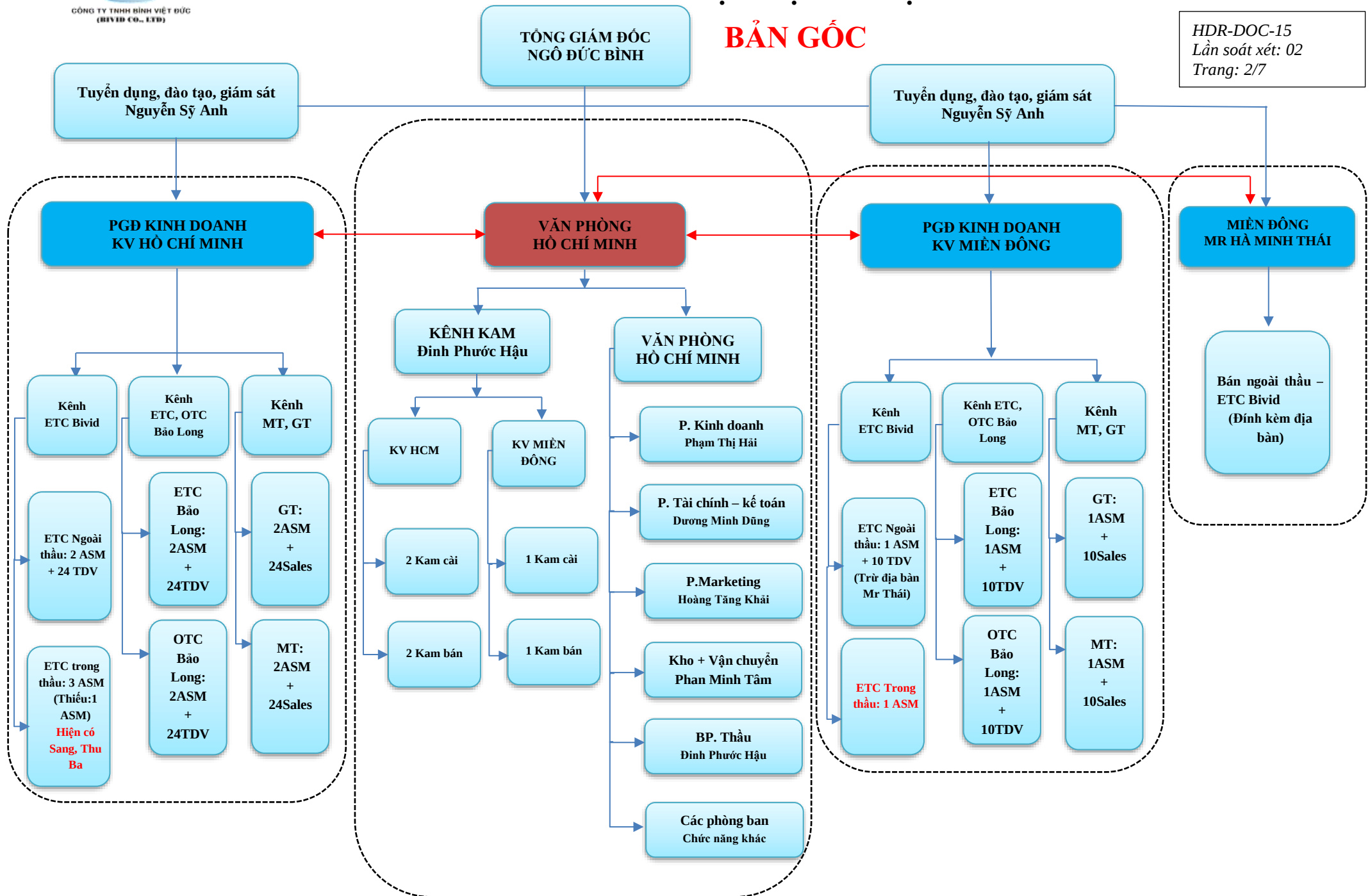
Chuẩn bị tài liệu / Document preparation			BẢN GỐC	
	Họ và tên: Full Name:	Chức danh: Title:	Chữ ký: Signature:	Ngày: Date:
Người soạn: Prepared by:	Trần Thị Huyền	Sales admin Leader		10/03/2025
Người kiểm tra: Reviewed by:	Phan Thị Tường Trang	Chuyên viên đào tạo và ISO		10/03/2025
	Phạm Thị Hải	Phó phòng kinh doanh		10/03/2025
	Dương Minh Dũng	Giám đốc Tài chính		10/03/2025
	Lê Xuân Trường	Phó TGD quản lý dự án - đầu tư xây dựng		10/03/2025
Người duyệt: Approved by:	Ngô Đức Bình	Tổng giám đốc	 	10/03/2025

Quá trình soát xét / Revision history		
Lần soát xét Revision No.	Ngày có hiệu lực Effective date	Chi tiết soát xét Revised details
01	11/01/2024	Ban hành lần đầu
02	10/03/2025	Cập nhật theo tình hình thực tế

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ KHU VỰC HCM- MIỀN ĐÔNG

BẢN GỐC

HDR-DOC-15
Lần soát xét: 02
Trang: 2/7



SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ KHU VỰC HCM- MIỀN ĐÔNG

BẢN GỐC

HDR-DOC-15
Lần soát xét: 02
Trang: 3/7

A/ TRÁCH NHIỆM PGĐ KINH DOANH KV HỒ CHÍ MINH (16 quận + 1 thành phố + 5 huyện)

1. Chịu trách nhiệm quản lý bán hàng Kênh ETC Bivid bán trong và ngoài thầu; Kênh ETC, OTC Bảo Long; Kênh MT-GT bán hàng Bảo Long KV Hồ Chí Minh.
2. Chịu trách nhiệm hoàn thành tuyển dụng đủ số lượng nhân sự bán hàng của từng kênh và chỉ tiêu doanh số bán hàng như sau:
 - **KÊNH ETC bán hàng Bivid Bán ngoài thầu**
 - Kênh ETC phòng khám, phòng mạch, công ty: 2 ASM + 24 TDV (Mỗi ASM phụ trách 12 TDV) → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 9 tỷ/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 750 triệu/tháng. Chỉ tiêu doanh số của tổng kênh: 18 tỷ/tháng.
 - ETC bivid bán ngoài thầu truyền thống (chỉ áp dụng ASM, không có TDV): 5 Tỷ/tháng
 - **KÊNH ETC bán hàng Bivid Bán trong thầu**
 - Kênh ETC Bivid bán trong thầu: 3 ASM → Chỉ tiêu tối thiểu mỗi ASM 1 tỷ/tháng
 - **KÊNH ETC, OTC bán hàng Bảo Long (Thuốc đông y, TPBVSK):**
 - Kênh ETC Bệnh viện, phòng khám, phòng mạch, công ty: 2 ASM + 24 TDV (Mỗi ASM phụ trách 12 TDV) → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 600 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 50triệu/tháng → Chỉ tiêu DS của tổng kênh ETC Bảo Long: 1,2 tỷ/tháng
 - Kênh OTC nhà thuốc: 2 ASM + 24 TDV (Mỗi ASM phụ trách 12 TDV) → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 600 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 50triệu/tháng. → Chỉ tiêu DS của tổng kênh OTC Bảo Long: 1,2 tỷ/tháng
 - **Kênh MT, GT: Bán hàng Bảo Long (TPBS, TPBVSK):**
 - Kênh MT bán tại các siêu thị: 2 ASM + 24 Sales (Mỗi ASM phụ trách 12 sales) → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 740 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi Sales 61,6 triệu/tháng. → Chỉ tiêu DS của tổng kênh MT: 1,480 tỷ/tháng
 -

- Kênh GT bán tại các cửa hàng, đại lý, nhà phân phối: 2 ASM + 24 Sales (Mỗi ASM phụ trách 12 sales) → **Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 1,2tỷ/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi Sales 100triệu/tháng → Chỉ tiêu DS của tổng kênh GT: 2,4 tỷ/tháng**
- **PGĐ Kinh doanh bán hàng KV HCM chịu trách nhiệm tuyển dụng : 131 Nhân sự bán hàng và hoàn thành chỉ tiêu doanh số bán hàng 27,3 tỷ/tháng**
- 3. Chịu trách nhiệm phân chia địa bàn hợp lý cho các ASM thuộc khu vực quản lý.

BẢN GỐC

B/ TRÁCH NHIỆM PGĐ KINH DOANH KV MIỀN ĐÔNG (5 tỉnh thành)

1. Chịu trách nhiệm quản lý bán hàng Kênh ETC Bivid bán trong và ngoài thầu; Kênh ETC, OTC Bảo Long; Kênh MT-GT bán hàng Bảo Long KV Miền Đông.
2. Chịu trách nhiệm hoàn thành tuyển dụng đủ số lượng nhân sự bán hàng của từng kênh và chỉ tiêu doanh số bán hàng như sau:

• KÊNH ETC bán hàng Bivid Bán ngoài thầu

- Kênh ETC phòng khám, phòng mạch, công ty: 1 ASM + 10 TDV → **Chỉ tiêu doanh số ASM 7,5tỷ/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 750 triệu/tháng. Chỉ tiêu doanh số của tổng kênh: 7,5tỷ/tháng.**
- ETC bivid bán ngoài thầu truyền thống (chỉ áp dụng ASM, không có TDV): 5 Tỷ/tháng → Cần tuyển bao nhiêu ASM?

→ **Xin ý kiến TGD là ngoài thầu vẫn chia thành 2 hình thức bán hàng này hay gom vào 1 hình thức bán hàng, vì có cả 2 quy chế?**

• KÊNH ETC bán hàng Bivid Bán trong thầu

- Kênh ETC Bivid bán trong thầu: 1 ASM → **Chỉ tiêu tối thiểu mỗi ASM 1 tỷ/tháng**

• KÊNH ETC, OTC bán hàng Bảo Long (Thuốc đông y, TPBVSK):

- Kênh ETC Bệnh viện, phòng khám, phòng mạch, công ty: 1 ASM + 12 TDV → **Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 600 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 50triệu/tháng → Chỉ tiêu DS của tổng kênh ETC Bảo Long: 600 triệu/tháng**

- Kênh OTC nhà thuốc: 1 ASM + 12 TDV → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 600 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi TDV 50 triệu/tháng. → Chỉ tiêu DS của tổng kênh OTC Bảo Long: 600 triệu/tháng

- **Kênh MT, GT: Bán hàng Bảo Long (TPBS, TPBVSK):**

BẢN GỐC

- Kênh MT bán tại các siêu thị: 1 ASM + 10 Sales → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 616 triệu/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi Sales 61,6 triệu/tháng. → Chỉ tiêu DS của tổng kênh MT: 616 triệu/tháng
 - Kênh GT bán tại các cửa hàng, đại lý, nhà phân phối: 1 ASM + 10 Sales → Chỉ tiêu doanh số mỗi ASM 1 tỷ/tháng, Chỉ tiêu doanh số mỗi Sales 100 triệu/tháng → Chỉ tiêu DS của tổng kênh GT: 1 tỷ/tháng
- PGĐ Kinh doanh bán hàng KV HCM chịu trách nhiệm tuyển dụng : 56 Nhân sự bán hàng và hoàn thành chỉ tiêu doanh số bán hàng 11,3 tỷ/tháng

B/ TRÁCH NHIỆM CỦA BỘ PHẬN TUYỂN DỤNG

- Bộ phận tuyển dụng bao gồm: Đỗ Trung Nghĩa, Nguyễn Sỹ Anh chịu trách nhiệm hoàn thành tuyển dụng tổng số lượng nhân sự bán hàng cho KV HCM, Miền Đông 193 nhân sự (2 PGĐ KD, 17 ASM bán hàng, 102 TDV, 68 Sales, 4 ASM KAM) trước ngày 28/02/2025.
- Tuyển dụng và kiểm tra giám sát sau tuyển dụng, theo dõi doanh số bán hàng. Trường hợp nào không đạt doanh số hoặc vi phạm quy định thì cho nghỉ để tuyển thay thế mới.
- Sắp xếp chỗ ngồi cho nhân sự tại văn phòng (nếu có).

C/ TRÁCH NHIỆM CỦA ADMIN PHÒNG KINH DOANH

- Chịu trách nhiệm lên đơn hàng kịp thời, chính xác cho đội ngũ kinh doanh thuộc các kênh bán hàng tại KV HCM, Miền Đông.
- Báo cáo doanh số bán hàng và các báo cáo khác theo yêu cầu
- Thiết lập các kế hoạch kinh doanh theo yêu cầu của PGĐ KD

D/ TRÁCH NHIỆM CỦA KẾ TOÁN CÔNG NỢ.

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ KHU VỰC HCM- MIỀN ĐÔNG

- Chịu trách nhiệm công nợ của toàn bộ các kênh bán hàng tại KV HCM, Miền Đông: thu hồi nợ, báo cáo công nợ, giải quyết các chứng từ, các vướng mắc liên quan tới công nợ.

E/ TRÁCH NHIỆM CỦA BỘ PHẬN KHO, GIAO HÀNG

BẢN GỐC

- Có trách nhiệm giao hàng nhanh chóng, kịp thời, đúng quy định cho toàn bộ kinh doanh bán hàng tại KV HCM, Miền Đông.

F/ TRÁCH NHIỆM CỦA MR HÀ MINH THÁI

- Có trách nhiệm hoàn thành chỉ tiêu doanh số bán hàng được giao, tối thiểu 5 tỷ/tháng
- Bán hàng đúng địa bàn theo danh sách sau:

STT	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Tên tỉnh
1	010018	Công Ty TNHH Bệnh Viện Đa Khoa Hồng Đức	Hồ Chí Minh
2	010018-002	CHI NHÁNH II – CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN ĐA KHOA HỒNG ĐỨC	Hồ Chí Minh
3	010091-001	CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN Y TẾ PHÚC THỊNH - BỆNH VIỆN ĐA KHOA QUỐC TẾ NAM SÀI GÒN	Hồ Chí Minh
4	010129-NT	Công ty Cổ Phần Bệnh Viện Đa Khoa Hoàn Mỹ Sài Gòn	Hồ Chí Minh
5	010137-NT	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN TIM TÂM ĐỨC	Hồ Chí Minh
6	010144-NT	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN ĐA KHOA QUỐC TẾ BECAMEX	Bình dương
7	010154	CÔNG TY CP BỆNH VIỆN ĐA KHOA QUỐC TẾ HẠNH PHÚC	Bình dương
8	010157	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN ĐA KHOA VẠN HẠNH	Hồ Chí Minh
9	010161NTT	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN QUỐC TẾ CTCH SÀI GÒN (SAI GON - ITO)	Hồ Chí Minh
10	010220	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN PHỤ SẢN QUỐC TẾ SÀI GÒN	Hồ Chí Minh
11	010247-NT	CHI NHÁNH CÔNG TY CỔ PHẦN Y TẾ HÙNG DUY – BỆNH VIỆN ĐA KHOA HỒNG HƯNG	Tây ninh
12	010291	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BỆNH VIỆN XUYỀN Á-CHI NHÁNH TÂY NINH	Tây ninh
13	010348	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN QUỐC TẾ MINH ANH	Hồ Chí Minh
14	010727	Công Ty Cổ Phần Bệnh Viện Đa Khoa Tư Nhân Triều An	Hồ Chí Minh
15	010820	Công Ty TNHH Y Tế Viễn Đông Việt Nam	Hồ Chí Minh
16	010862-NT	Công ty TNHH Bệnh Viện Đa Khoa Tư Nhân Lê Ngọc Tùng	Tây ninh
17	011099	Công Ty Cổ Phần Đầu Tư Bệnh Viện Xuyên Á	Hồ Chí Minh
18	011159	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN QUỐC TẾ CITY	Hồ Chí Minh
19	011874	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN THUẬN MỸ ITO ĐỒNG NAI	Đồng nai
20	011901	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN PHƯƠNG ĐÔNG	Hồ Chí Minh

SƠ ĐỒ TỔ CHỨC & CHỨC NĂNG NHIỆM VỤ KHU VỰC HCM- MIỀN ĐÔNG

HDR-DOC-15
Lần soát xét: 02
Trang: 7/7

STT	Mã khách hàng	Tên khách hàng	Tên tỉnh
21	011965-NT	CÔNG TY TNHH MTV BỆNH VIỆN ĐẠI HỌC Y DƯỢC SHING MARK	Đồng nai
22	012037-NT	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN ĐA KHOA TÂM TRÍ SÀI GÒN	Hồ Chí Minh
23	012096	CÔNG TY TNHH Y TÂM GIAO - BỆNH VIỆN PHỤ SẢN NHI BÌNH DƯƠNG	Bình dương
24	012115	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI - DỊCH VỤ - XUẤT NHẬP KHẨU ĐỨC DUY	Hồ Chí Minh
25	012159	CÔNG TY TNHH BỆNH VIỆN GIA AN 115	Hồ Chí Minh
26	012209	Chi Nhánh Công ty cổ phần bệnh viện Emcas	Hồ Chí Minh
27	012228	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BỆNH VIỆN XUYÊN Á – CHI NHÁNH VĨNH LONG	Vĩnh long
28	012300	CHI NHÁNH CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI-DỊCH VỤ MỸ MỸ- BỆNH VIỆN QUỐC TẾ MỸ	Hồ Chí Minh
29	0251-CTY-010	CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN ĐỒNG NAI -2	Đồng nai
30	0272-BV-001	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ BỆNH VIỆN XUYÊN Á – CHI NHÁNH ĐỨC HÒA	Long an
31	0274-CTY-002	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN BI DO PHA	Bình dương
32	028-BV-007	Chi Nhánh Công Ty Cổ Phần Bệnh Viện Đa Khoa Tâm Anh Tp. Hồ Chí Minh	Hồ Chí Minh
33	028-BV-008	CÔNG TY CP BỆNH VIỆN ĐA KHOA QUỐC TẾ HOÀN MỸ THỦ ĐỨC	Hồ Chí Minh
34	028-BV-015	CHI NHÁNH CÔNG TY CÔNG TY CỔ PHẦN BỆNH VIỆN PHƯƠNG NAM-BỆNH VIỆN ĐA KHOA PHƯƠNG NAM	Hồ Chí Minh
35	028-CTY-002	Công Ty TNHH Dược Phẩm Trúc Anh	Hồ Chí Minh
36	028-CTY-069	CÔNG TY TNHH DƯỢC PHẨM MỸ PHÚ	Hồ Chí Minh
37	028-CTY-083	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI TIẾN LỢI	Hồ Chí Minh
38	028-CTY-100	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DƯỢC PHẨM HAI MƯƠI THÁNG MƯỜI	Hồ Chí Minh

BẢN GỐC

III/ Hình thức lưu trữ/ Storage of document

- Bản gốc được lưu trữ tại

Bản giấy/paper file	Tập tin trên máy tính/On computer
HRD/ SOP/NO 05	Y:\ISO BIVID\5. HCNS-TL\HRD-DOC-15 SDTC CN HO CHI MINH – MIEN DONG