

TẬP ĐOÀN XI MĂNG THE VISSAI
BAN KINH DOANH NỘI ĐỊA

Số: 03/TB-KDTD.VIS/2022

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Ninh Bình, ngày 12 tháng 02 năm 2022

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Chuyên Viên Phát Triển Thị Trường Khu Vực Từ Lạng Sơn Đến Thanh Hóa

Công Ty CP Vissai Ninh Bình

- ✓ **MỨC LƯƠNG: 10 - 20 triệu**
- ✓ **ĐỊA ĐIỂM:** Hà Nội, Lạng Sơn, Ninh Bình, Bắc Ninh, Toàn quốc
- ✓ **CẤP BẬC:** Chuyên viên thị trường
- ✓ **HÌNH THỨC LÀM VIỆC:** Toàn thời gian cố định
- ✓ **SỐ LƯỢNG CẦN TUYỂN: 05**
- ✓ **HẠN NỘP HỒ SƠ: 28-02-2022**
- ✓ **NGÀNH NGHỀ:** Phát triển thị trường Kinh doanh - Thương mại Nhân viên kinh doanh
- ✓ **YÊU CẦU KINH NGHIỆM: 1 năm**
- ✓ **YÊU CẦU BẰNG CẤP:** Tốt nghiệp Cao đẳng, Đại học chuyên ngành kinh tế, Marketing, Tài chính, Quản trị kinh doanh.
- ✓ **YÊU CẦU GIỚI TÍNH:** Không yêu cầu

I/ MÔ TẢ CÔNG VIỆC

- Nghiên cứu và triển khai thực hiện việc tiếp cận thị trường mục tiêu và khách hàng.
- Nghiên cứu, xây dựng chính sách bán hàng (bao gồm chính sách giá, khuyến mãi, chiết khấu...)
- Theo dõi, giám sát tiến độ thực hiện các kế hoạch, chiến lược kinh doanh của các đơn vị thành viên. Đảm bảo đúng chỉ tiêu doanh số, sản lượng, giá nét.
- Xây dựng kế hoạch thực hiện và phân bổ một cách hợp lý kế hoạch đối với các đơn vị thành viên
- Đề xuất các chiến lược kinh doanh cũng như các giải pháp để nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh theo từng giai đoạn cụ thể.
- Lập kế hoạch triển khai hoạt động phát triển thị trường và việc nghiên cứu, phát triển sản phẩm.
- Tìm kiếm, kết nối và phát triển mạng lưới kênh công nghiệp, mạng lưới phân phối quy mô lớn
- Định kỳ căn thu thập, nghiên cứu và phân tích thông tin ngành, nhu cầu thị trường để tư vấn cho các đơn vị thành viên định hướng phát triển, xác định vị thế trên thị trường, định vị sản phẩm nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường.
- Định kỳ thực hiện việc đánh giá hiệu quả kinh doanh của các sản phẩm, dịch vụ hiện có. Từ đó tìm ra biện pháp cải tiến và nâng cao chất lượng sản phẩm, dịch vụ.
- Tiến hành nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới.

- Tham gia đóng góp ý kiến về thiết kế, về cơ cấu sản phẩm, về giá bán với các bộ phận liên quan ở giai đoạn chuẩn bị
- Phát triển hệ thống phân phối bao gồm: Mạng lưới phân phối (Nhà Phân Phối, Đại lý...); Kênh phân phối (Dân dụng, công nghiệp...); Mạng lưới cung ứng (Kho, vận tải..) thông qua các đơn vị Tập đoàn

II/ QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG

- Lương cơ bản 07-09tr + Chế độ phụ cấp, công tác phí + Thưởng.
- Được hưởng lương tháng 13 + thưởng lễ tết + thưởng tháng, thưởng quý, thưởng cuối năm + các chế độ phúc lợi (sinh nhật, hiếu, hỷ,..)
- Lương thử việc: 85% lương chính thức.
- Được ký Hợp đồng lao động, đóng BHXH, BHYT, BHTN đầy đủ theo quy định của Pháp luật.
- Lộ trình thăng tiến rõ ràng khi đạt và vượt các chỉ tiêu KPI.
- Được đào tạo, nâng cao nghiệp vụ thường xuyên

III/ YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- Bằng cấp: Tốt nghiệp Cao đẳng, Đại học chuyên ngành kinh tế, Marketing, Tài chính, Quản trị kinh doanh.
- Kinh nghiệm: Có ít nhất 1 năm làm việc trong các lĩnh vực xây dựng, bất động sản, xi măng
- Có mối quan hệ tốt với các cơ quan, ban ngành trong các lĩnh vực bất động sản, xây dựng là lợi thế
- Kỹ năng:
 - + Cơ bản làm việc với word, excel, powerpoint
 - + Làm việc nhóm
 - + Giao tiếp tốt
 - + Thích nghi và học hỏi
 - + Tập trung khách hàng

IV/ YÊU CẦU HỒ SƠ: CV Ứng tuyển

- ✓ Đơn xin việc.
- ✓ Bản khai lý lịch (có xác nhận của địa phương hoặc đơn vị quản lý).
- ✓ Bằng tốt nghiệp theo chuyên ngành ứng tuyển (bản sao công chứng)
- ✓ Bản sao giấy khai sinh.
- ✓ Giấy khám sức khỏe (03 tháng trở lại đây do bệnh viện cấp huyện trở lên cấp).
- ✓ Giấy xác nhận nhân sự, không mắc các tệ nạn xã hội và vi phạm pháp luật của UBND xã-phường hiện đang cư trú.
- ✓ Bản sao chứng minh nhân dân hoặc thẻ căn cước đã công chứng,
- ✓ Bản sao hộ khẩu.
- ✓ Bản sao sổ bảo hiểm (nếu có).
- ✓ Nộp 04 ảnh mới nhất cỡ 4x6 (1 tháng trở lại đây)

Các ứng viên ghi rõ số điện thoại liên hệ trên hồ sơ xin việc.

V/ THỜI GIAN NHẬN HỒ SƠ:

- ✓ Nộp hồ sơ từ ngày: 14/02/2022 đến ngày 28/02/2022.
- ✓ Phỏng vấn sơ tuyển: sẽ liên hệ trực tiếp với ứng viên.

- ✓ Để biết rõ thông tin các ứng viên liên hệ trong giờ hành chính với Ms Đạm: số ĐT: **0988 378 606**.

VI/ ĐỊA ĐIỂM NHẬN HỒ SƠ:

Ban kinh doanh nội địa, Tầng 3, Khách Sạn Vissai, 848 Trần Hưng Đạo, Tp.Ninh Bình, Tỉnh Ninh Bình.

Ghi chú:

- Nộp hồ sơ trực tiếp tại văn phòng Ban kinh doanh nội địa hoặc qua đường bưu điện;
- Không phải nộp bất kỳ khoản phí nào kèm theo;
- Hồ sơ không trúng tuyển sẽ không được hoàn trả lại.

BAN KINH DOANH NỘI ĐỊA

Nơi nhận:

- Ban lãnh đạo Cty (để b/c);
- Webside Cty;
- Lưu Vp.



PHÓ BAN KINH DOANH NỘI ĐỊA
Phạm Văn Giang