

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Trưởng Phòng Phát Triển Thị Trường Khu Vực Từ Lạng Sơn Đến Thanh Hóa

Công Ty CP Vissai Ninh Bình

- ✓ MỨC LƯƠNG: 15 - 40 triệu
- ✓ ĐỊA ĐIỂM: [Hà Nội](#), [Lạng Sơn](#), [Ninh Bình](#), [Bắc Ninh](#), [Toàn quốc](#)
- ✓ CẤP BẬC: Trưởng phòng
- ✓ HÌNH THỨC LÀM VIỆC: Toàn thời gian cố định
- ✓ SỐ LƯỢNG CẦN TUYỂN: 02
- ✓ 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: 03 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

- Thống kê, phân tích thị trường, nghiên cứu, tham mưu, xây dựng chính sách, kế hoạch, chiến lược phục vụ mục tiêu phát triển và đạt được kết quả kinh doanh doanh nghiệp đặt ra.
- Xác định các thị trường tiềm năng cùng những biến động thị trường; đồng thời luôn cập nhật các tình hình của đối thủ và các sản phẩm mới. Lập kế hoạch phát triển thị trường, tham mưu và định hướng phát triển, xây dựng kế hoạch tiếp cận thị trường.
- Xây dựng và phát triển hệ thống khách hàng. Tổ chức, triển khai các hoạt động, chiến dịch tiếp cận và chăm sóc, tri ân khách hàng, đối tác thị trường mới, cũ.
- Chịu trách nhiệm tuyển dụng, đào tạo và quản lý theo dõi hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân viên kinh doanh trong phòng nhằm đạt mục tiêu tăng trưởng và mục tiêu doanh số.

- Phối hợp với phòng ban khác để thực hiện công tác quảng bá hình ảnh sản phẩm, Tập đoàn.
- Báo cáo kết quả làm việc cùng các đề xuất, giải pháp khắc phục, phát triển.
- Các công việc liên quan khác theo yêu cầu của cấp trên

II/ QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG

- Được hưởng đầy đủ các chế độ theo quy định của pháp luật (BHYT, BHXH, BHTN) và các chế độ phúc lợi theo nội quy, quy chế của Công ty (tham quan, nghỉ mát, lương thưởng, nghỉ Tết lễ,...)
- Lương thỏa thuận theo kinh nghiệm và năng lực làm việc, chế độ tăng lương, và đãi ngộ tốt
- Được làm việc trong môi trường năng động, sáng tạo và thú vị
- Được hưởng đầy đủ các chế độ thăm hỏi sức khỏe cho bản thân và gia đình theo chính sách đãi ngộ của Công ty
- Được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp và thân thiện, có nhiều cơ hội thăng tiến và phát triển nghề nghiệp

III/ YÊU CẦU CÔNG VIỆC

- Có kinh nghiệm làm việc ở vị trí tương tự từ 3-5 năm
- Tốt nghiệp: Cao đẳng, Đại học chuyên ngành kinh tế, Marketing, Tài chính, Quản trị kinh doanh.
- Thành thạo kỹ năng giao tiếp, thuyết trình và tạo ảnh hưởng ở mọi mức độ tổ chức
- Cởi mở, sẵn sàng học hỏi, tiếp thu các góp ý phản hồi
- Khả năng xây dựng quan hệ, hòa đồng, nhiệt tình trong công việc
- Kỹ năng lập kế hoạch, phân tích thị trường
- Kỹ năng quản lý nhóm, quản lý thời gian tốt.

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).
- ✓ Bảng 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.
- ✓ Phòng 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 (đề b/c);
- Webservice Cty;
- Lưu Vp.



PHÓ BAN KINH DOANH NỘI ĐỊA
Phạm Văn Giang