

Quảng Nam, ngày 1 tháng 7 năm 2024

## THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

Công ty TNHH Phát triển Nam Hội An, mã số doanh nghiệp 4000789705, là doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, hoạt động lĩnh vực: Vui chơi giải trí có thưởng, Địa chỉ: Thôn Tây Sơn Tây, Xã Duy Hải, Huyện Duy Xuyên, Tỉnh Quảng Nam

Điện thoại: 0235 858 7777 Website: hoiana.com

Lĩnh vực kinh doanh có nhu cầu sử dụng lao động nước ngoài: Khu vui chơi giải trí có thưởng.

Để đáp ứng nhu cầu hoạt động kinh doanh, Công ty TNHH Phát triển Nam Hội An thông báo tuyển dụng nhân sự như sau:

- Vị trí công việc : Chuyên gia
- Chức danh công việc : **Quản lý cấp cao, bộ phận Phát triển Khách hàng**
- Số lượng : 01 người
- Địa điểm làm việc : Công ty TNHH Phát triển Nam Hội An, thôn Tây Sơn Tây, xã Duy Hải, huyện Duy Xuyên, tỉnh Quảng Nam, Việt Nam
- Thời gian làm việc : Bắt đầu làm việc từ ngày 01/08/2024 (dự kiến), làm việc từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần, theo giờ hành chính (8h/ngày) theo quy định tại Nội quy công ty.
- Mức lương : Thỏa thuận
- Mô tả công việc:
  - + Phối hợp chặt chẽ với khối Phát triển kinh doanh và các bộ phận liên quan trong Công ty trong việc lập kế hoạch, triển khai thực hiện các sự kiện và chương trình liên quan đến các chiến lược kinh doanh quốc tế dành cho khách hàng.
  - + Xác định các thị trường tiềm năng của nhóm khách hàng; đồng thời luôn cập nhật các tình hình của thị trường cạnh tranh xung quanh. Trình bày báo cáo rõ ràng, chi tiết cho Ban Lãnh Đạo, trình bày các đề xuất dự án kinh doanh mới cho cấp trên duyệt.
  - + Mở rộng phát triển thị trường, tìm kiếm, phát triển quan hệ với các khách hàng và đối tác tiềm năng liên quan đến các dịch vụ liên quan đến khu vui chơi giải trí có thưởng. Xây dựng mục tiêu, chiến lược phát triển kinh doanh trong và ngoài nước theo chiến lược phát triển của công ty.
  - + Điều phối và trực tiếp thực hiện các hoạt động tiếp thị khách hàng để phát triển thị trường mới, tăng thị phần và duy trì vị thế cạnh tranh trên thị trường quốc tế.



+ Chịu trách nhiệm chính trong việc đo lường hiệu suất của thành viên, chỉ đạo hoạt động và phát triển các chương trình và sáng kiến có liên quan để tiếp tục phát triển thị trường khách hàng trong khu vui chơi giải trí có thưởng.

+ Tham gia hoặc thúc đẩy các nhóm tập trung vào khách hàng, khảo sát chất lượng dịch vụ và các nỗ lực khác nhằm cải thiện một cách kịp thời, mang đến trải nghiệm ấn tượng đến cho khách hàng

+ Nghiên cứu thị trường nước ngoài để nắm được tình hình của các phân khúc dịch vụ. Từ đó đánh giá các cơ hội và thách thức đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận định về các phân khúc khách hàng phù hợp với mục tiêu của công ty.

+ Phân tích đối thủ cạnh tranh ở thị trường quốc tế để biết điểm mạnh và điểm yếu, thông qua đó phát huy thế mạnh của doanh nghiệp. Xác định được những dịch vụ có tính khả thi cao, phù hợp với đặc thù và hoạt động của Khu vui chơi giải trí có thưởng.

+ Tạo mối quan hệ bền vững với khách hàng một cách xác thực và đáng tin cậy, đồng thời mang đến trải nghiệm trong khi tổng hợp các phản hồi để hỗ trợ cải tiến nền tảng và xác định các cơ hội thương mại trong thời gian đến.

+ Các yêu cầu khác theo phân công của lãnh đạo.

- Yêu cầu trình độ: Tốt nghiệp đại học trở lên các chuyên ngành

- Yêu cầu về kinh nghiệm: Có ít nhất 3 năm kinh nghiệm làm việc ở lĩnh vực liên quan đến quản lý, giám sát mảng kinh doanh và tại các tập đoàn, khu vui chơi giải trí có thưởng, khu phức hợp khách sạn – nhà hàng – giải trí tiêu chuẩn quốc tế.

- Yêu cầu khác:

+ Kỹ năng ngoại ngữ (Tiếng Anh, Tiếng Hàn) lưu loát là điều kiện bắt buộc khi làm việc trực tiếp với Ban lãnh đạo, nội bộ công ty và làm việc với các đối tác và khách hàng quốc tế, mang lại hiệu quả cao trong công việc.

+ Khả năng đọc và hiểu các tài liệu bằng tiếng Anh và Tiếng Hàn, chẳng hạn như các quy định, chính sách về việc vận hành liên quan đến khu giải trí có thưởng.

+ Khả năng xử lý tình huống và có tinh thần trách nhiệm cao; Khả năng quản lý nhân viên làm việc trong môi trường áp lực cao nhằm mang lại kết quả thành công cho Công ty.

+ Có kinh nghiệm lập kế hoạch chiến lược và triển khai chiến thuật các mục tiêu nhằm mang lại hiệu quả trong hoạt động; Khả năng đào tạo và phát triển đội ngũ kế thừa.

+ Khả năng lãnh đạo, có kỹ năng giao tiếp và đàm phán tốt, phải có khả năng lập kế hoạch; có tầm nhìn chiến lược cao, có khả năng phân tích thị trường trong và ngoài nước một cách linh hoạt, đáp ứng nhu cầu thị trường.

970  
3 T  
1 H  
2 I E  
[A]  
3 N

36

3. Hồ sơ ứng tuyển gồm: Đơn ứng tuyển/CV, Bằng cấp và Chứng minh kinh nghiệm liên quan theo yêu cầu tuyển dụng

4. Thông tin nộp hồ sơ: Nộp hồ sơ ứng tuyển qua Email: hr@hoiana.com

5. Thời hạn nộp hồ sơ: Trong thời hạn 15 ngày kể từ ngày đăng tuyển.

Trân trọng!

**Nơi nhận:**

- TTDVVL;
- Lưu: Công ty.

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP**

*(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)*



**LOK MAN WAI  
GIÁM ĐỐC**



*lv*