

CÔNG TY TNHH
PHÁT TRIỂN NAM HỘI AN
Số: ..2.16./HASD..../2024

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

Quảng Nam, ngày 21 tháng 5 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: Kinh doanh bất động sản, khách sạn, khu 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

Fax: 0235 858 7799

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:

1. Vị trí công việc : Chuyên gia
- Chức danh công việc : **Trưởng bộ phận kinh doanh**
- Số lượng (người) : 01
- Mức lương : Theo thỏa thuận
- 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 10/06/2024 (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.
- Mô tả công việc:
- + Lập kế hoạch kinh doanh chiến lược: Xây dựng chiến lược bán hàng toàn diện phù hợp với tầm nhìn dài hạn và định vị thị trường của khu nghỉ dưỡng. Phân tích xu hướng kinh doanh và các chỉ số kinh tế để dự báo tiềm năng bán hàng và tạo ra các kế hoạch bán hàng phù hợp.
 - + Lãnh đạo và phát triển nhóm: Tuyển dụng, đào tạo và cố vấn cho các thành viên trong nhóm bán hàng. Thiết lập các số liệu hiệu suất rõ ràng và tiến hành đánh giá hiệu suất thường xuyên. Khuyến khích phát triển chuyên môn thông qua các hội thảo và chứng chỉ ngành.
 - + Thu hút và giữ chân khách hàng: Xác định và nhắm mục tiêu vào các phân khúc thị trường chính để thu hút khách hàng. Thực hiện các chiến lược quản lý quan hệ khách hàng để nâng cao lòng trung thành của khách và hoạt động kinh doanh lặp lại. Tạo các chương trình khuyến khích để giữ chân khách hàng có giá trị cao.



2024

- + Quản lý doanh thu: Phối hợp chặt chẽ với nhóm quản lý doanh thu để tối ưu hóa chiến lược giá và phân phối hàng tồn kho. Đảm bảo rằng các sáng kiến bán hàng bổ sung cho mục tiêu quản lý doanh thu tổng thể của khu nghỉ dưỡng.
 - + Mở rộng thị trường: Khám phá các thị trường mới và phát triển các sáng kiến nhằm mở rộng sự hiện diện của khu nghỉ dưỡng. Xây dựng chiến lược thâm nhập các thị trường chưa được khai thác và đa dạng hóa cơ sở khách hàng để giảm thiểu rủi ro theo từng thị trường cụ thể.
 - + Chiến dịch bán hàng và khuyến mãi: Giám sát việc tạo và thực hiện các chiến dịch bán hàng và khuyến mãi hiệu quả. Cộng tác với nhóm tiếp thị để đảm bảo rằng các chiến dịch mang tính đổi mới, có mục tiêu và mang lại lợi tức đầu tư cao.
 - + Phát triển quan hệ đối tác: Xây dựng quan hệ đối tác chiến lược với các doanh nghiệp địa phương, hội đồng du lịch và các đơn vị liên quan khác để nâng cao dịch vụ và tầm nhìn của khu nghỉ dưỡng. Đánh giá hiệu quả hợp tác và đàm phán các điều khoản để tối đa hóa lợi ích.
 - + Quản lý ngân sách: Quản lý ngân sách của bộ phận bán hàng, đảm bảo phân bổ nguồn lực tối ưu. Giám sát chi tiêu và điều chỉnh chiến lược để đạt được mục tiêu tài chính mà không ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ.
 - + Báo cáo và phân tích: Cung cấp báo cáo và phân tích bán hàng chi tiết cho quản lý cấp cao. Sử dụng dữ liệu để đưa ra quyết định sáng suốt và chứng minh tác động của hoạt động bán hàng đến hiệu quả tài chính của khu nghỉ dưỡng.
 - + Quản lý khủng hoảng: Phát triển và thực hiện các chiến lược nhằm giảm thiểu tác động đến doanh số bán hàng trong thời kỳ kinh tế suy thoái hoặc các cuộc khủng hoảng khác. Điều chỉnh các phương pháp bán hàng để duy trì sự ổn định và tận dụng các cơ hội phục hồi.
 - + Đại diện thương hiệu: Giữ vững và phát huy giá trị thương hiệu của khu nghỉ dưỡng trong mọi hoạt động bán hàng. Đảm bảo rằng đội ngũ bán hàng đại diện cho khu nghỉ dưỡng một cách chuyên nghiệp và chính trực trong mọi tương tác.
 - + Sử dụng công nghệ: Tận dụng công nghệ và công cụ bán hàng mới nhất để hợp lý hóa quy trình và nâng cao hiệu quả. Cập nhật thông tin về những tiến bộ công nghệ có thể mang lại lợi ích cho bộ phận bán hàng.
- Yêu cầu về trình độ:
- + Tốt nghiệp Cử nhân chuyên ngành Tiếng Anh là điều kiện tối thiểu bắt buộc khi làm việc trực tiếp tại khu nghỉ dưỡng phức hợp với các tiêu chuẩn quốc tế.
- Yêu cầu về kinh nghiệm:
- + Có ít nhất 3 năm kinh nghiệm làm việc trong mảng Kinh doanh 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 Trung) 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 bên ngoài, nhà cung ứng, nhà thầu, ...
 - + Khả năng đọc và giải thích các tài liệu bằng tiếng Anh hoặc tiếng Trung, chẳng hạn như các quy định, chính sách về việc vận hành khối kinh doanh trong Khu vui chơi giải trí có thưởng.

8970
 NG T
 NH H
 T TRIÉ
 HỘI A
 ẶNG

Handwritten signature

- + 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.
- + Kinh nghiệm hoạch định chiến lược và chiến thuật thực hiện các mục tiêu nhằm mang lại hiệu quả hoạt động; Có khả năng đào tạo và phát triển đội ngũ kế thừa.
- + Thành tích đã được chứng minh về việc phát triển và thực hiện các chiến dịch kinh doanh thành công.
- + Kỹ năng lãnh đạo mạnh mẽ và kinh nghiệm quản lý nhóm.
- + Kỹ năng giao tiếp và giao tiếp cá nhân xuất sắc, với khả năng thu hút và gây ảnh hưởng đến các bên liên quan ở mọi cấp độ.
- + Thành thạo các công cụ và nền tảng phân tích kinh doanh.
- + Kỹ năng phân tích, giải quyết vấn đề và ra quyết định mạnh mẽ
- + Có khả năng làm việc dưới áp lực và xử lý nhiều nhiệm vụ và thời hạn.
- + Sẵn sàng học hỏi và thích ứng với các công nghệ và thách thức mới.
- + Kiến thức sâu rộng về các quy trình, chính sách và thủ tục kiểm soát nội bộ đối với hoạt động kinh doanh khu nghỉ dưỡng tích hợp.

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

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

4. 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)



STEVEN WOLSTENHOLME
CHỦ TỊCH KIÊM TỔNG GIÁM ĐỐC



Handwritten mark