

**CÔNG TY TNHH  
PHÁT TRIỂN NAM HỘI AN**

Số: ...155...../HASD/2024  
V/v thông báo tuyển dụng lao động

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

Quảng Nam, ngày 10 tháng 4 năm 2024

**THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG**

Tên doanh nghiệp : Công ty TNHH Phát triển Nam Hội An  
Mã số doanh nghiệp : 4000789705  
Cơ quan cấp : Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư tỉnh Quảng Nam cấp lần đầu ngày 10 tháng 12 năm 2010, đăng ký thay đổi lần thứ 22, ngày 21 tháng 03 năm 2024. Không có thời hạn kết thúc  
Loại hình doanh nghiệp : Doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài  
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.  
Hình thức nộp hồ sơ: Ứng tuyển qua Email hr@hoiana.com  
Thời hạn tiếp nhận hồ sơ: Tới 30/04/2024

Hồ sơ ứng tuyển bao gồm: Đơn ứng tuyển/CV, Chứng minh kinh nghiệm liên quan theo yêu cầu tuyển dụng bên dưới.

Thông báo nhu cầu tuyển dụng cho 1 vị trí như sau:

- Vị trí công việc : Lao động kỹ thuật
- Chức danh công việc : Phó bộ phận, khối Kinh doanh Tiếp thị Quốc tế - Khu vui chơi giải trí có thưởng
- Số lượng (người) : 01
- Mức lương : Thỏa thuận
- Địa điểm làm việc : Công ty TNHH Phát triển Nam Hội An  
Địa chỉ: 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 01/05/2024 (dự kiến)

+ Thời gian làm việc từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần, khung giờ hành chính theo quy định của Pháp luật.

- Mô tả vị trí công việc, chức danh công việc:

- + Xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh, chương trình tiếp thị ngắn hạn và dài hạn nhằm thu hút lượng lớn khách hàng quốc tế tới trải nghiệm các dịch vụ khách sạn, trò chơi có thưởng, ăn uống,... tại Hoiana nhằm góp phần nâng cao doanh thu và lợi nhuận cũng như tạo nguồn dữ liệu khách hàng quốc tế tiềm năng cho Công ty.



- + Phối hợp chặt chẽ với đội phát triển khách hàng, các bộ phận liên quan và cơ quan, phương tiện truyền thông 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.
  - + Xác định thị trường mục tiêu và phát triển các chương trình khuyến mãi phù hợp nhằm gia tăng doanh số bán hàng.
  - + 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.
  - + Tham gia xây dựng các chính sách, đưa các chiến lược, tầm nhìn kế hoạch cho hoạt động kinh doanh của các dòng sản phẩm với mục tiêu đạt được doanh thu cao nhất, tăng cao thị phần kinh doanh trên thị trường và tiếp cận được nhiều khách hàng trong và ngoài nước, gây dựng một lượng khách hàng trung thành, khai thác nguồn dữ liệu khách hàng tiềm năng nhất.
  - + Khảo sát thị trường: Lập kế hoạch tham quan thị trường, khảo sát thông tin đối thủ cạnh tranh và thực hiện các hoạt động tiếp xúc khách hàng, đối tác, cửa hàng bán lẻ, dịch vụ, đại lý để biết vấn đề bán hàng và nhu cầu, sau đó tìm giải pháp cải thiện.
  - + Nghiên cứu thị trường nước ngoài để nắm tình hình các phân khúc hàng hóa/dịch vụ từ đó đánh giá cơ hội và thách thức đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp.
  - + 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.
  - + Xây dựng và đưa ra các chính sách xâm nhập thị trường quốc tế hiệu quả và hợp lý. Triển khai chiến lược tiếp thị và quảng cáo dịch vụ để tiếp cận khách hàng tiềm năng.
  - + Xác định ngân sách đối với từng phân khúc tiếp cận thị trường nước ngoài. Đưa ra các giải pháp kịp thời để ứng phó các tình huống cạnh tranh trên thị trường ngoài nước.
  - + Các nhiệm vụ khác theo phân công.
- Yêu cầu trình độ:
- + Không yêu cầu
- Yêu cầu về kinh nghiệm:
- + Ít nhất 5 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị quốc tế trong đó có 4 năm làm việc với chức danh Phó chủ tịch, bộ phận kinh doanh tiếp thị quốc tế (thị trường Malaysia) và 1 năm kinh nghiệm làm việc với chức danh Trưởng nhóm thuộc bộ phận kinh doanh tiếp thị khách hàng cao cấp 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 và Tiếng Mã Lai) 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, ...
  - + Kỹ năng lãnh đạo, giao tiếp và giao tiếp cá nhân xuất sắc.
  - + Kiến thức về phân tích thị trường trong và ngoài nước nhằm triển khai các chương trình khuyến mãi cũng như lập báo cáo hiệu quả tiếp thị
  - + Có tinh thần trách nhiệm cao.
  - + Kỹ năng giao tiếp, xây dựng nhóm.
  - + Kỹ năng định hướng kết quả, xử lý tình huống
  - + Kỹ năng đào tạo & phát triển đội ngũ kế thừa.
  - + Kỹ năng quản lý nhân viên.

Đề nghị Trung tâm dịch vụ việc làm tỉnh Quảng Nam xem xét và chấp thuận.

Xin trân trọng cảm ơn./.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Lưu: đơn vị.

**ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP**

*(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)*



**STEVEN WOLSTENHOLME**  
**CHỦ TỊCH KIỂM TÔNG GIÁM ĐỐC**

