

Quảng Nam, ngày 12 tháng 09 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 : Lao động kỹ thuật
- Chức danh công việc : Phó Giám đốc cấp cao khối Kinh doanh Tiếp thị Quốc tế  
- Khu vui chơi giải trí có thưởng
- 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 28/09/2024 (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:
  - Chỉ đạo mọi hoạt động của khối kinh doanh tiếp thị quốc tế. Vai trò này bao gồm việc phát triển và thực hiện các chiến lược tiếp thị toàn diện để thúc đẩy tăng trưởng doanh thu, nâng cao thương hiệu và đảm bảo trải nghiệm tuyệt vời cho khách hàng khi tới Hoiana.
  - Phát triển và thực hiện các chiến lược kinh doanh tiếp thị quốc tế để đạt được mục tiêu kinh doanh của toàn Công ty nói chung và của bộ phận nói riêng.
  - Giám sát quá trình triển khai các chiến lược tiếp thị, chương trình khuyến mãi và sự kiện thuộc khối kinh doanh tiếp thị quốc tế.
  - Nghiên cứu thị trường để xác định xu hướng, cơ hội và bối cảnh cạnh tranh trên thị trường trong nước và quốc tế.
  - Luôn cập nhật những thay đổi về xu hướng thị trường để có những điều chỉnh chiến lược kinh doanh phù hợp với từng giai đoạn phát triển.
  - Phân tích dữ liệu và phản hồi của khách hàng để cải thiện chiến lược tiếp thị và nâng cao sự tương tác với khách hàng.
  - Xây dựng và quản lý ngân sách khối kinh doanh tiếp thị quốc tế.



- + Thiết lập các chỉ số hiệu suất (KPI) để đo lường kết quả đạt được của từng nhân viên trong bộ phận.
- + Đảm bảo mọi hoạt động tiếp thị tuân thủ các quy định có liên quan và quy định chung của Công ty.
- + Xây dựng môi trường làm việc hợp tác và sáng tạo để thúc đẩy hiệu suất làm việc của nhóm.
- + Kịp thời hỗ trợ và đưa ra hướng giải quyết cho tất cả các vấn đề phát sinh liên quan tới khối kinh doanh tiếp thị quốc tế.
- + Hỗ trợ trong việc lên kế hoạch và triển khai các chương trình đào tạo chuyên môn.
- + Thực thi, phát triển các quy trình vận hành tiêu chuẩn của bộ phận và không ngừng quan sát, phân tích để có những đề xuất điều chỉnh phù hợp với xu hướng và hoạt động kinh doanh.
- + Phát triển mối quan hệ tốt đẹp với tất cả khách hàng, đặc biệt các khách hàng tiềm năng.
- + Phối hợp với các bộ phận liên quan để triển khai, phát triển kế hoạch kinh doanh đã được phê duyệt đồng thời luôn cập nhật các xu hướng mới của thị trường để không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ.
- + Chủ động đề xuất với cấp trên những giải pháp nâng cao hiệu quả hoạt động, doanh thu cho khu vui chơi giải trí có thưởng.
- + Xây dựng đội ngũ nhân sự kế cận có chất lượng và nhiệt huyết.
- + Tổ chức, chủ trì các cuộc họp nội bộ.
- + Tham gia vào quá trình tuyển dụng nội bộ.
- + Các nhiệm vụ khác theo phân công của quản lý trực tiếp & Ban lãnh đạo.

- Yêu cầu trình độ: Không yêu cầu

- Yêu cầu về kinh nghiệm: Có ít nhất 5 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực kinh doanh tiếp thị quốc tế tại công ty giải trí, đại lý du lịch với lĩnh vực kinh doanh mảng trò chơi giải trí có thưởng.

- Yêu cầu khác:

- + Kỹ năng ngoại ngữ (Tiếng Anh, Tiếng Trung) lưu loát là điều kiện bắt buộc khi làm việc trực tiếp với khách hàng, Ban lãnh đạo, nội bộ Công ty, các đối tác bên ngoài.
- + Tư duy chiến lược và kỹ năng phân tích.
- + Khả năng lãnh đạo, quản lý nhóm.
- + Lịch sự, vui vẻ, nhiệt tình, có tinh thần trách nhiệm, có tư duy dịch vụ.
- + Kỹ năng đào tạo & phát triển đội ngũ kế thừa.
- + Kỹ năng đàm phán, thương lượng, giao tiếp tốt.
- + Thời gian làm việc linh hoạt nhằm đảm bảo kịp thời các vấn đề liên quan tới dịch vụ Khách hàng.

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](mailto: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**

