

Số: 195 /HASD/2025

Quảng Nam, ngày 29 tháng 04 năm 2025

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: Bất động sản, Khách sạn, 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:

1. Vị trí công việc 1 : Chuyên gia
- Chức danh công việc : **Quản lý thuộc bộ phận Phát triển Kinh doanh – Khu vui chơi giải trí có thưởng**
- Số lượng : 02 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 20/06/2025 (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 : 70 triệu đồng/tháng
- Mô tả 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 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.
 - + Xây dựng hệ thống dữ liệu khách hàng để tìm ra những khách hàng tiềm năng qua đó phát triển mối quan hệ khách hàng bền chặt.



OK

- + Tham gia xây dựng các chính sách, đưa ra 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 các khách hàng tiềm năng triệt để nhất một cách có hiệu quả.
- + 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 được tình hình của các phân khúc hàng hoá/dịch vụ. Từ đó đánh giá cơ hội và thách thức đối với hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp. Nhận định về các phân đoạn khách hàng phù hợp với mục tiêu của công ty. Hiểu về tâm lý xã hội của khách nước ngoài khi sử dụng dịch vụ tại Hoiana.
- + 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 giải trí có thưởng tại Hoiana.
- + Xây dựng và đưa ra những 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 khi tiếp cận thị trường nước ngoài. Đưa ra giải pháp kịp thời để ứng phó với các tình huống cạnh tranh trên thị trường ngoài nước.
- + Các yêu cầu khác theo phân công của lãnh đạo.
 - Yêu cầu trình độ: Đại học trở lên
 - Yêu cầu về kinh nghiệm: Có ít nhất 3 năm kinh nghiệm về Quản lý mảng Phát triển kinh doanh hoặc làm việc với chức danh Quản lý Vận hành Bàn trò chơi giải trí thưởng tại các tập đoàn Khu vui chơi giải trí có thưởng quốc tế.
 - Yêu cầu khác:
 - + Thành thạo các kỹ năng nghe, nói, đọc, viết tiếng Anh, tiếng Hàn và tiếng Trung là điều kiện bắt buộc khi làm việc trực tiếp với Hội đồng quản trị, trong công ty và làm việc với các đối tác bên ngoài và khách hàng quốc tế, đặc biệt là khách hàng Hàn Quốc.
 - + Hiểu biết sâu sắc về hành vi và tâm lý khách hàng, đặc biệt là khách hàng Khu vui chơi giải trí có thưởng.
 - + Hiểu biết sâu rộng về thị trường mảng vui chơi và giải trí có thưởng trong và ngoài nước.
 - + 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.
 - + Kiến thức sâu rộng về các quy trình kiểm soát nội bộ, chính sách và thủ tục kinh doanh khu vui chơi 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 để mang lại kết quả thành công cho Công ty.
 - + Kỹ năng giao tiếp, xây dựng nhóm
 - + Kỹ năng lãnh đạo, định hướng, xử lý tình huống và có tinh thần trách nhiệm cao.
 - + Khả năng đào tạo và phát triển đội ngũ kế thừa.

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
TUQ TỔNG GIÁM ĐỐC ĐIỀU HÀNH
(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)



PHAN THỊ LAN
Phó Chủ tịch Phụ Trách Nguồn Nhân Lực

