



BenthanhTSC

CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI – DỊCH VỤ BẾN THÀNH

Trụ sở chính: 2-4 Lưu Văn Lang, P.Bến Thành, Q.1, TP.HCM

ĐT: (028) 38.223.390

Fax: (028) 38.291.389

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

1. Vi trí cần tuyển: Phó Giám đốc kinh doanh
2. Số lượng tuyển: 01 người
3. Mô tả công việc:

a) Đề xuất phát triển dự án đầu tư:

- Tiếp nhận các thông tin về dự án từ Giám đốc bộ phận;
- Tổ chức phối hợp với các bộ phận liên quan tham gia phát triển ý tưởng và lập mô hình kinh doanh cho dự án đầu tư, và đề xuất phương thức kinh doanh: tự doanh/ hợp tác/ cho thuê.

b) Triển khai và tổ chức phát triển hoạt động kinh doanh thương mại bán lẻ - dịch vụ mới:

- Triển khai nghiên cứu, khảo sát xu hướng, thị trường tiềm năng để mở rộng kinh doanh;
- Đề xuất, lập phương án, kế hoạch kinh doanh của ngành sản phẩm/dịch vụ có tiềm năng;
- Chịu trách nhiệm triển khai kế hoạch kinh doanh mới;
- Chịu trách nhiệm tổ chức bộ máy kinh doanh (cơ chế quản lý, cơ cấu nhân sự/hàng hóa/vốn...);
- Đánh giá hiệu quả kế hoạch kinh doanh đã triển khai;
- Chịu trách nhiệm thành lập trung tâm vận hành hoặc bộ phận vận hành tùy theo quy mô dự án.

c) Chịu trách nhiệm tổ chức và phát triển hoạt động kinh doanh bán buôn:

- Chịu trách nhiệm về việc tiếp nhận các yêu cầu đề nghị nhập khẩu hàng hóa của khách hàng;
- Trực tiếp tư vấn, đàm phán với khách hàng về các điều khoản, mức phí;
- Quản lý quá trình chốt đơn hàng, soạn thảo và tổ chức ký kết hợp đồng;
- Giám sát quá trình làm việc, đặt hàng với nhà cung cấp và các thủ tục nhập khẩu hàng hóa;
- Giám sát công tác nghiệm thu hàng hóa;
- Phê duyệt các lệnh xuất hàng và xuất hóa đơn trong phạm vi được ủy quyền;
- Chỉ đạo thực hiện công tác tiếp nhận, giải đáp và xử lý khiếu nại của khách hàng về chất lượng hàng hóa – dịch vụ.

d) Theo dõi và tổng hợp tình hình kinh doanh tại các đơn vị kinh doanh:

- Kiểm tra đánh giá kết quả kinh doanh theo từng giai đoạn của từng đơn vị kinh doanh để đề xuất phương án kinh doanh tiếp theo;
- Giám sát công tác khảo sát những thị trường tiềm năng, mặt hàng kinh doanh tiềm năng trong và ngoài nước, lĩnh vực kinh doanh tiềm năng và có hiệu quả;

- Thông qua đề xuất các biện pháp mở rộng mạng lưới, quy mô kinh doanh;
- Thông qua đề xuất phát triển các sản phẩm, dịch vụ có nhiều tiềm năng kinh doanh và mang lại hiệu quả kinh doanh cao;
- Chỉ đạo phân tích mối quan hệ cung - cầu của thị trường theo từng lĩnh vực, ngành hàng và đề xuất cải tiến, thu hẹp kinh doanh đảm bảo kinh doanh hiệu quả;
- Định hướng các chương trình chăm sóc khách hàng phù hợp với từng đối tượng;
- Đánh giá kết quả kinh doanh theo từng giai đoạn của từng đơn vị kinh doanh để đề xuất phương án kinh doanh tiếp theo kịp thời và chính xác;
- Xây dựng, duy trì các mối quan hệ với các tổ chức kinh doanh, các cơ quan Nhà nước.

4. Yêu cầu chung:

- Nam/Nữ từ 30 - 40 tuổi.
- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành QTKD hoặc chuyên ngành phù hợp.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, đàm phán, đánh giá và điều phối công việc chuyên môn.
- Có khả năng chịu áp lực cao trong công việc.
- Chủ động trong công việc, có khả năng làm việc độc lập, làm việc theo nhóm.
- Nhạy bén, tư duy tốt, quản lý nhân sự, có tinh thần trách nhiệm, trung thực.
- Có kinh nghiệm trong ngành bán lẻ hoặc các ngành khác ở vai trò quản lý là một lợi thế.

5. Thời gian làm việc:

- Từ thứ 2 đến thứ 6 hàng tuần, làm việc giờ hành chính.

6. Lương và chế độ chính sách:

- Thu nhập bình quân 23 triệu đồng/tháng.
- Phụ cấp: xăng xe, điện thoại.
- Được đóng BHXH, BHYT, BHTN theo quy định.
- Được hưởng các chế độ phúc lợi công ty: Được đóng bảo hiểm sức khỏe, bảo hiểm tai nạn, team building, nghỉ mát, các buổi họp mặt Công ty tổ chức, khám sức khỏe định kỳ hàng năm.

7. Hồ sơ xin việc gồm:

- Đơn xin việc, Sơ yếu lý lịch, sổ hộ khẩu, CMND, Giấy khám sức khỏe, 02 ảnh 4x6 và Bằng cấp.

8. Địa điểm nộp hồ sơ:

- Nộp hồ sơ trực tiếp tại Bộ phận Nhân sự (địa chỉ: Lầu 4, 2 Lư Văn Lang, P. Bến Thành, Q.1)
- Liên hệ: **Mr. Thắng, ĐT: 0909 868 273 – (028) 3822 3390 (Số nội bộ: 888).**