

**Công Ty Cổ Phần Thực
Phẩm Dân Ôn**
Số: 07/ĐNTD

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

TP Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 9 năm 2025

V/v đề nghị tuyển người lao động
Việt Nam của doanh nghiệp

Kính gửi: Trung tâm Dịch vụ việc làm tỉnh Bình Dương

Tên công ty: Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Dân Ôn

Địa chỉ: Số 290, Đường Lê Chí Dân, Khu 2, Phường Phú An, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3700313821

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: Công nghiệp chế biến chế tạo (Sản xuất thực phẩm khác chưa được phân vào đâu)

Điện thoại: 0981043412

Email: linhdtn@danonfoods.com

Căn cứ Nghị định 219/2025/NĐ-CP ngày 07 tháng 8 năm 2025 của Chính phủ, quy định về người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam.

Công ty Cổ Phần Thực Phẩm Dân Ôn đề nghị Trung tâm Dịch vụ việc làm tỉnh Bình Dương đăng tuyển, giới thiệu người lao động Việt Nam vào các vị trí sau:

1. Vị trí công việc 1: Chuyên gia

Lĩnh vực làm việc: Nhân viên kinh doanh khác chưa được phân vào đâu (Nhân viên kinh doanh quốc tế)

Hình thức làm việc: Theo hợp đồng lao động

Mô tả công việc:

❖ Nghiên cứu thị trường và phát triển chiến lược.

Tiến hành nghiên cứu thị trường chuyên sâu để xác định khách hàng tiềm năng, xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh tại Trung Quốc.

Phát triển và triển khai các chiến lược bán hàng hiệu quả phù hợp với thị trường Trung Quốc, tập trung vào tăng trưởng dài hạn và tính bền vững.

Theo dõi và phân tích tình hình thị trường để điều chỉnh chiến lược bán hàng và xác định cơ hội mở rộng.

❖ Phát triển kinh doanh và tạo khách hàng tiềm năng:



Xác định các cơ hội kinh doanh mới và phát triển kênh bán hàng mạnh mẽ trên khắp các lĩnh vực quan trọng tại Trung Quốc.

Xây dựng và quản lý mối quan hệ với nhà phân phối, đối tác và khách hàng tiềm năng.

Chủ động tìm kiếm và bảo đảm khách hàng mới, thúc đẩy sự phát triển của sản phẩm/dịch vụ của công ty tại khu vực Trung Quốc.

❖ Quản lý quan hệ khách hàng:

Xây dựng và duy trì mối quan hệ lâu dài với các khách hàng và tài khoản quan trọng trên khắp Trung Quốc, đảm bảo mức độ hài lòng và giữ chân khách hàng cao.

Hoạt động như điểm liên lạc chính cho tất cả khách hàng quốc tế, đáp ứng nhu cầu của họ, cung cấp giải pháp và giải quyết mọi mối quan tâm.

Tổ chức các cuộc họp, thuyết trình sản phẩm và đàm phán với các bên liên quan chính tại Trung Quốc để chốt giao dịch và xây dựng lòng tin.

❖ Mục tiêu bán hàng và hiệu suất:

Đạt hoặc vượt mục tiêu bán hàng hàng tháng, hàng quý và hàng năm cho thị trường Trung Quốc.

Chuẩn bị dự báo doanh số, báo cáo và theo dõi số liệu hiệu suất.

Triển khai các quy trình bán hàng hiệu quả để tối ưu hóa hoạt động bán hàng và tối đa hóa doanh thu.

❖ Du lịch & Tham quan thị trường:

Thường xuyên đi đến các thành phố lớn ở Trung Quốc để họp kinh doanh, triển lãm thương mại và thăm khách hàng.

Đánh giá tình hình thị trường và báo cáo thông tin chi tiết cho nhóm quản lý.

❖ Những cái khác

Thực hiện công việc theo đúng nội dung chính quy định trong quy trình BRC Foods/HACCP.

Thực hiện thường xuyên nguyên tắc 5S tại nơi làm việc (1S - sàng lọc và loại bỏ những thứ không cần thiết; 2S - Sắp xếp lại cho ngăn nắp, gọn gàng; 3S - Sạch sẽ : vệ sinh, sắp xếp gọn gàng, tạo không gian thoải mái tại nơi làm việc; 4S Chăm sóc : thường xuyên chăm sóc và kiểm tra máy móc, thiết bị để phát hiện những điểm không phù hợp; 5S - đảm bảo mọi thứ đã sẵn sàng trước khi tiến hành công việc,.)

Thực hiện các nhiệm vụ khác theo chỉ đạo của Hội đồng quản trị khi được yêu cầu

Số lượng: 01

Trình độ chuyên môn kỹ thuật: Đại học

Kinh nghiệm: Từ 3 đến 5 năm

Ngoại ngữ: Tiếng Anh, Tiếng Hoa

Thời gian làm việc: 27/12/2025 đến 26/12/2027

Địa điểm làm việc: Số 290, Đường Lê Chí Dân, Khu 2, Phường Phú An, TP Hồ Chí Minh

Kính mong Trung tâm Dịch vụ việc làm tỉnh Bình Dương giúp đỡ doanh nghiệp trong quá trình tuyển dụng, giới thiệu nhân sự đáp ứng nhu cầu tuyển dụng cho doanh nghiệp.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VP

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP

(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)



NGUYỄN HUỲNH NGHĨA



