

CÔNG TY TNHH GỖ CHÂN TÂM

THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG LAO ĐỘNG VIỆT NAM

I. Thông tin về người sử dụng lao động:

- Tên người sử dụng lao động: CÔNG TY TNHH GỖ CHÂN TÂM
- Địa chỉ: Lô B6, Ô 1-2, Đường D2, KCN Đất Cuốc, Khu A, Xã Bắc Tân Uyên, Thành Phố Hồ Chí Minh.
- Điện thoại: 0963 618 874. Email: chantam@cttgct.com
- Giấy phép kinh doanh số: 3702470146, đăng ký lần đầu: ngày 03 tháng 06 năm 2016. Đăng ký thay đổi lần thứ: 6, ngày 06 tháng 10 năm 2025
- Cơ quan cấp: Phòng đăng ký kinh doanh- Sở tài chính Thành Phố Hồ Chí Minh
- Lĩnh vực kinh doanh/ hoạt động chính: Sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rơm, rạ và vật liệu tết bện.

II. Thông báo tuyển dụng

1. Vị trí công việc: Giám đốc điều hành

- Lĩnh vực việc làm: Giám đốc kinh doanh
- Số lượng : 01 người
- Hình thức làm việc: Thực hiện hợp đồng lao động
- Địa điểm làm việc: Lô B6, Ô 1-2, Đường D2, KCN Đất Cuốc, Khu A, Xã Bắc Tân Uyên, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Thời hạn làm việc: Từ ngày 20/09/2026 đến ngày 19/09/2028
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật: Yêu cầu tốt nghiệp đại học chuyên ngành khoa học lâm nghiệp
- Kinh nghiệm làm việc: Yêu cầu có kinh nghiệm chuyên môn đảm nhiệm vị trí chức danh công việc giám đốc kinh doanh tại công ty sản xuất sản phẩm khác từ gỗ; sản xuất sản phẩm từ tre, nứa, rơm, rạ và vật liệu tết bện trong và ngoài nước.
- Mô tả công việc:
 - + Đưa ra định hướng, tầm nhìn, chiến lược và mục tiêu kinh doanh cho công ty theo từng giai đoạn.
 - + Lập kế hoạch phân bổ nguồn vốn theo ngân sách cho vận hành kinh doanh, đầu tư và phát triển các dự án kinh doanh, xuất khẩu nhập khẩu.
 - + Xây dựng các quy trình kiểm soát kinh doanh, chính sách kinh doanh nhằm gia tăng lượng khách hàng, trực tiếp điều hành hoạt động kinh doanh của công ty.
 - + Chịu trách nhiệm về lợi nhuận, hướng phát triển và tăng trưởng của bộ phận kinh doanh của công ty.
 - + Chịu trách nhiệm chính trong việc quản lý các thao tác liên quan đến việc thực hiện chính sách kinh doanh.
 - + Điều hành, quản lý việc thực hiện chiến lược kinh doanh của Công Ty, tìm kiếm khách hàng của đối tác nước ngoài thông qua chính sách về sản phẩm.



- + Quản lý công tác tuyển dụng nhân viên mới cho lĩnh vực kinh doanh. Đào tạo nhân sự mới thuộc chuyên môn kinh doanh. Phân công lao động, đảm bảo tính chuyên môn và phát huy hiệu quả công việc.
- + Có trách nhiệm quản lý các hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp theo khu vực, trong nước và nước ngoài.
- + Lập kế hoạch chi tiết về việc xây dựng chiến lược kinh doanh. Đánh giá thị trường thông qua các số liệu đã thu thập và phân tích.
- + Xem xét và phê duyệt các đề án kinh doanh trong Công Ty. Chịu trách nhiệm quản lý bộ phận kinh doanh và các bộ phận trực thuộc theo sự phân công của Giám đốc.
- + Thực hiện tổ chức kế hoạch kinh doanh mới cho Công ty theo đúng kế hoạch đã đề ra. Đưa ra những ý kiến, giải pháp, kiến nghị cụ thể liên quan đến việc kinh doanh trong Công Ty.
- + Phối hợp với các bộ phận liên quan xử lý các sự cố, vấn đề phát sinh trong quá trình hoạt động kinh doanh.
- + Hỗ trợ xử lý các khiếu nại liên quan đến vấn đề kinh doanh bao gồm giá cả, chất lượng sản phẩm, hình thức và thủ tục thanh toán.
- + Phối hợp với các phòng ban liên quan để duy trì hiệu quả bộ máy kinh doanh của Công Ty luôn hoạt động tốt nhất.
- + Thống kê kết quả kinh doanh và chỉ tiêu kinh doanh của Công Ty trình Giám Đốc theo quy trình.
- + Phối hợp với phòng kinh doanh xây dựng hình ảnh cho thương hiệu của Công TY.
- + Thu thập thông tin từ đối thủ cạnh tranh, tiến hành phân tích, đánh giá để hỗ trợ hoạt động kinh doanh của Công Ty.
- + Lên kế hoạch phát triển kinh doanh của Công ty hàng năm/quý/tháng và tổ chức thực hiện, đánh giá, điều chỉnh kế hoạch cho phù hợp thực tế, phân tích số liệu kết hợp nghiên cứu xu hướng thị trường để đưa ra chiến lược phát triển kinh doanh.
- + Chủ trì xây dựng và triển khai các kế hoạch hoạt động kinh doanh đảm bảo đạt chỉ tiêu do Ban giám đốc giao.
- + Xây dựng chỉ tiêu kinh doanh, chính sách kinh doanh phù hợp nhằm thúc đẩy hoạt động kinh doanh, tối ưu hóa lợi nhuận.
- + Tổ chức thực hiện có hiệu quả, thúc đẩy kinh doanh đối với các mặt hàng sản xuất kinh doanh của Công ty.
- + Xem xét và dự báo các yếu tố, kiểm soát chi phí cho bộ phận kinh doanh, giảm thiểu tối đa chi phí.
- + Đưa ra các quyết định trong phát triển kinh doanh và các lĩnh vực khác có liên quan.
- + Báo cáo công việc hằng ngày và thực hiện các công việc khác theo phân công của Giám đốc.
- Yêu cầu khác: Yêu cầu sử dụng thông thạo tiếng trung bốn kỹ năng nghe, nói, đọc, viết. Có đủ năng lực hành vi dân sự và không thuộc đối tượng bị cấm quản lý doanh nghiệp. Biết xử lý các tình huống phát sinh trong quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh. Có kỹ năng giao tiếp tốt, chăm chỉ, cẩn thận, tỉ mỉ, nhiệt tình và có trách nhiệm trong công việc

III. Hình thức đăng thông báo tuyển dụng

- Đăng thông tin tuyển dụng tại Trung tâm Dịch vụ việc làm Thành Phố Hồ Chí Minh Cơ Sở 2.

IV. Tiếp nhận hồ sơ

- Thời gian nhận hồ sơ: Từ ngày 14/08/2026 đến ngày 24/08/2026
- Thành phần hồ sơ: Bảng tóm tắt quá trình làm việc của ứng viên tham gia ứng tuyển
- Nơi tiếp nhận hồ sơ: CÔNG TY TNHH GỖ CHÂN TÂM. Lô B6, Ô 1-2, Đường D2, KCN Đất Cuốc, Khu A, Xã Bắc Tân Uyên, Thành Phố Hồ Chí Minh.

- Nhân viên phụ trách tuyển dụng : Nguyễn Thị Hồng Ngọc

Lưu ý: Đối với hồ sơ đạt yêu cầu vòng sơ tuyển sẽ được hẹn thời gian mời phỏng vấn trực tiếp. Công Ty thông báo kết quả phỏng vấn trực tiếp ngay sau khi ứng viên tham gia phỏng vấn.

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 14 tháng 08 năm 2026

CÔNG TY TNHH GỖ CHÂN TÂM

