

**CÔNG TY TNHH MTV GỖ
SÂM THÀNH**

Số: 001/ĐNTD

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

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

TP Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 03 năm 2026

Kính gửi: **Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ Chí Minh**

Tên công ty: **CÔNG TY TNHH MTV GỖ SÂM THÀNH**

Địa chỉ: Lô N6, Đường N3, KCN Nam Tân Uyên Mở Rộng, Phường Bình Cơ, Thành
Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3702234759

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: C - Công nghiệp chế biến, chế tạo (sản xuất sản
phẩm khác từ gỗ)

Điện thoại: 0978272081

Email: nthu04537@gmail.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 TNHH MTV GỖ SÂM THÀNH đề nghị Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ
Chí Minh đăng tuyển, giới thiệu người lao động Việt Nam vào các vị trí sau:

1. Vị trí công việc 1: Giám đốc điều hành

- **Lĩnh vực làm việc:** Giám đốc, Phó Giám đốc công ty, doanh nghiệp, xí nghiệp, hợp tác xã; Hiệu trưởng, Phó Hiệu trưởng trường nhỏ và tương đương (chuyên trách) (Giám đốc bộ phận sản xuất)
- **Hình thức làm việc:** Thực hiện hợp đồng lao động.
- **Mô tả công việc:**
 - Giám đốc bộ phận sản xuất là người chịu sự chỉ đạo, điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc. Là người quản lý, chịu trách nhiệm lĩnh vực sản xuất của công ty. Lĩnh vực sản xuất bao gồm các phòng như sau:
 - Tổ gỗ phôi;
 - Tổ máy;
 - Tổ mộc;
 - Tổ ván;
 - Bộ phận sơn;
 - Tổ chà nhám;
 - Bộ phận Sofa;
 - Bộ phận đóng gói;
 - Bộ phận QC;
 - Bộ phận thiết kế;
- Giám đốc bộ phận sản xuất có nhiệm vụ:

- Quản lý, phân công nhiệm vụ cho các phòng ban sản xuất của công ty;
 - Tổ chức hoạch định mục tiêu, chiến lược, kế hoạch sản xuất các sản phẩm của công ty;
 - Xây dựng và phát triển, thử nghiệm sản phẩm mới của công ty;
 - Hướng dẫn cho các cán bộ cấp dưới về hướng xử lý công việc liên quan đến sản xuất của công ty.
 - Cập nhật, phổ biến, hướng dẫn thực hiện các công nghệ, dây chuyền sản xuất mới cho các phòng ban
 - Quản lý, phân công công việc, giám sát, đánh giá, đề xuất khen thưởng, kỷ luật đối với cán bộ nhân viên.
 - Báo cáo, chịu trách nhiệm công việc trước Tổng giám đốc và hội đồng quản trị.
- **Số lượng:** 01
- **Trình độ chuyên môn kỹ thuật:** Sử dụng thành thạo Tiếng Anh ,có kiến thức sâu rộng và thực tế về sản phẩm đồ gỗ gia dụng giường, tủ, sofa.....Kỹ năng quản lý nhân sự; Kỹ năng đàm phán thuyết phục, Giao tiếp tốt. Đã có kinh nghiệm làm việc với các đối tác nước ngoài; Có khả năng quản lý và thiết lập chiến lược kinh doanh cho Công ty; Có tư duy, tầm nhìn và đức độ, bản lĩnh, uy tín trong công việc, phương cách tiếp cận thị trường, thương mại và xuất nhập khẩu; Kỹ năng hoạch định, quản lý, điều hành; Trung thực, chủ động, sáng tạo, trách nhiệm và quyết đoán trong công việc, nhạy bén trong ứng xử; kỹ năng dẫn dắt, đào tạo và kết nối đến nhân viên.
- **Kinh nghiệm:** Đối với kinh nghiệm quản lý, người lao động muốn ứng tuyển vào vị trí Giám đốc bộ phận sản xuất phải có kinh nghiệm chuyên sâu tại các công ty sản xuất có quy mô lớn ở nước ngoài hoặc cấp quản lý tương đương; ưu tiên làm việc trong công ty chuyên sản xuất đồ gỗ gia dụng như nội thất giường, tủ, sofa. Thông thạo ngoại ngữ và thành thực kỹ năng, kinh nghiệm điều hành sản xuất ở các công ty liên quan.
- **Ngoại ngữ:** Tiếng Trung, Tiếng Anh 4 kỹ năng
- **Thời gian làm việc:** 01/04/2026-31/03/2028
- **Địa điểm làm việc:** Lô N6, Đường N3, KCN Nam Tân Uyên Mở Rộng, Phường Bình Cơ, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

2. Vị trí công việc 2: Giám đốc điều hành

- **Lĩnh vực làm việc:** Giám đốc, Phó Giám đốc công ty, doanh nghiệp, xí nghiệp, hợp tác xã; Hiệu trưởng, Phó Hiệu trưởng trường nhỏ và tương đương (chuyên trách) (Giám đốc bộ phận kinh doanh)
- **Hình thức làm việc:** Thực hiện hợp đồng lao động.
- **Mô tả công việc:**
 - Giám đốc bộ phận kinh doanh là người chịu sự chỉ đạo, điều hành trực tiếp của Tổng Giám đốc. Là người quản lý, chịu trách nhiệm lĩnh vực mở rộng kinh doanh của công ty. Lĩnh vực kinh doanh bao gồm các phòng như sau:
 - Phòng marketing;



- Phòng dự án mở rộng kinh doanh
- Phòng chăm sóc khách hàng;
- Phòng Telesales;
- Giám đốc bộ phận kinh doanh khai phát có nhiệm vụ:
 - Thiết lập các mục tiêu công việc, phân công, giao việc, hướng dẫn, giám sát việc thực hiện của các phòng/ban/bộ phận và nhân viên kinh doanh của công ty.
 - Tổ chức hoạch định mục tiêu, chiến lược, kế hoạch kinh doanh hàng năm, quý, tháng của công ty, đưa ra các biện pháp nhằm nâng cao hiệu quả hoạt động của Công ty;
 - Chịu trách nhiệm lập kế hoạch thực hiện và định hướng hoạt động kinh doanh cho Công ty;
 - Thiết lập các mối quan hệ, kênh khách hàng, tìm kiếm các cơ hội đầu tư, triển khai các hoạt động kinh doanh của công ty;
 - Gặp gỡ khách hàng để đàm phán về các nội dung trong hợp đồng, các công việc hai bên cần làm. Hướng dẫn cho các cán bộ cấp dưới về hướng xử lý công việc liên quan đến kinh doanh của công ty.
 - Quản lý, phân công công việc, giám sát, đánh giá, đề xuất khen thưởng, kỷ luật đối với cán bộ nhân viên.
 - Cập nhật, phổ biến, hướng dẫn thực hiện các văn bản định chế có liên quan. Xây dựng môi trường làm việc chuyên nghiệp, hiệu quả và đoàn kết tại công ty.
 - Báo cáo, chịu trách nhiệm công việc trước Tổng giám đốc,....
- **Số lượng:** 01
- **Trình độ chuyên môn kỹ thuật:** Sử dụng thành thạo Tiếng Anh, có kiến thức sâu rộng và thực tế về sản phẩm đồ gỗ gia dụng như giường, tủ, sofa.....Kỹ năng quản lý nhân sự; Kỹ năng đàm phán thuyết phục, Giao tiếp tốt. Đã có kinh nghiệm làm việc với các đối tác nước ngoài; Có khả năng quản lý và thiết lập chiến lược kinh doanh cho Công ty; Có tư duy, tầm nhìn và đức độ, bản lĩnh, uy tín trong công việc, phương cách tiếp cận thị trường, thương mại và xuất nhập khẩu; Kỹ năng hoạch định, quản lý, điều hành; Trung thực, chủ động, sáng tạo, trách nhiệm và quyết đoán trong công việc, nhạy bén trong ứng xử; kỹ năng dẫn dắt, đào tạo và kết nối đến nhân viên.
- **Kinh nghiệm:** Đối với kinh nghiệm quản lý, người lao động muốn ứng tuyển vào vị trí Giám đốc bộ phận kinh doanh phải có kinh nghiệm sâu rộng, am hiểu thị trường, phương án kinh doanh, lập mục tiêu, phương án kinh doanh cho các công ty sản xuất đồ gỗ gia dụng Trung Quốc.
- **Ngoại ngữ:** Tiếng Trung, Tiếng Anh 4 kỹ năng
- **Thời gian làm việc:** 01/04/2026-31/03/2028
- **Địa điểm làm việc:** Lô N6, Đường N3, KCN Nam Tân Uyên Mở Rộng, Phường Bình Cơ, Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

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



Thang Thi Kun

