

CÔNG TY TNHH HỮU TÍN

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Số: 03/ĐNTD

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

TP. Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 04 năm 2026

Kính gửi: Trung tâm Dịch vụ việc làm TP. Hồ Chí Minh Trụ sở 2

### I. Thông tin về người sử dụng lao động

- Tên người sử dụng lao động: CÔNG TY TNHH HỮU TÍN
- Địa chỉ: Lô CN19 Ô số 4A, Giáp đường số 07, Khu công nghiệp Sóng Thần 3, Phường Bình Dương, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: 02743790383 Email: shinwoovina@shinwoo-global.com
- Giấy phép kinh doanh số: 3700337149, ngày cấp 25/06/2007 – Thay đổi lần thứ 08 ngày 24/12/2025, Có giá trị đến ngày: Không xác định thời hạn
- Cơ quan cấp: Phòng Đăng ký Kinh doanh - Sở Tài chính TP. Hồ Chí Minh
- Lĩnh vực kinh doanh/ hoạt động chính: C- CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN, CHẾ TẠO (In ấn)

### II. Thông báo tuyển dụng

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 Hữu Tín đề nghị Trung tâm Dịch vụ việc làm TP. Hồ Chí Minh Trụ sở 2 đăng tuyển, giới thiệu người lao động Việt Nam vào các vị trí sau:

#### 1. Vị trí công việc: Chuyên gia

- \* **Lĩnh vực làm việc:** Nhà chuyên môn về bán hàng, tiếp thị và quan hệ công chúng – 243 (Quản lý kinh doanh)
- \* **Số lượng:** 01
- \* **Hình thức làm việc:** Thực hiện hợp đồng lao động
- \* **Mô tả công việc:**
  - Tư vấn và xây dựng chiến lược phát triển kinh doanh trong lĩnh vực in tem nhãn.
  - Phân tích thị trường, xu hướng ngành và nhu cầu khách hàng để đề xuất giải pháp kinh doanh hiệu quả.
  - Hỗ trợ quản lý và phát triển hệ thống khách hàng, đối tác và kênh phân phối.
  - Nghiên cứu thị trường và xác định cơ hội kinh doanh trong lĩnh vực tem nhãn.

- Xây dựng chiến lược phát triển khách hàng và thị trường mục tiêu. Đề xuất các kế hoạch kinh doanh nhằm tăng trưởng doanh thu và thị phần.
  - Tìm kiếm, xây dựng phát triển mạng lưới khách hàng mới (doanh nghiệp sản xuất, nhà phân phối, công ty xuất nhập khẩu, v.v.) và duy trì quan hệ lâu dài với khách hàng hiện tại.
  - Tư vấn giải pháp in tem nhãn phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Mở rộng mạng lưới khách hàng và đối tác kinh doanh.
  - Phối hợp với các bộ phận sản xuất, kỹ thuật và kế hoạch để đảm bảo đơn hàng được thực hiện đúng tiến độ và chất lượng.
  - Theo dõi tình hình thực hiện hợp đồng, doanh thu và hiệu quả kinh doanh. Đề xuất các giải pháp nâng cao hiệu quả bán hàng.
  - Phân tích xu hướng thị trường, nhu cầu khách hàng và hoạt động của đối thủ cạnh tranh. Đánh giá hiệu quả của các chiến lược kinh doanh và điều chỉnh khi cần thiết.
  - Cập nhật các xu hướng công nghệ và sản phẩm mới trong ngành in tem nhãn.
  - Chia sẻ kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm thị trường cho đội ngũ kinh doanh.
  - Hỗ trợ xây dựng quy trình bán hàng và chăm sóc khách hàng hiệu quả.
  - Theo dõi, phân tích kết quả kinh doanh định kỳ, lập báo cáo doanh thu, chi phí, lợi nhuận.
  - Đàm phán và ký kết hợp đồng kinh doanh; kiểm soát điều khoản thương mại, giá bán, chiết khấu, phương thức thanh toán.
  - Giải quyết khiếu nại, đề xuất giải pháp cải thiện chất lượng dịch vụ và sản phẩm tem nhãn. Là cầu nối giữa khách hàng và bộ phận sản xuất để đảm bảo sản phẩm đáp ứng đúng yêu cầu về kỹ thuật, màu sắc, chất liệu in.
- \* **Trình độ chuyên môn kỹ thuật:** Tốt nghiệp đại học
- \* **Kinh nghiệm làm việc:** Có thời gian làm việc ít nhất 03 năm về vị trí quản lý kinh doanh tại doanh nghiệp liên quan đến lĩnh vực in ấn tem nhãn.
- \* **Yêu cầu khác:** Am hiểu về thị trường tem nhãn và bao bì, có kỹ năng xây dựng chiến lược kinh doanh, có kỹ năng đàm phán, thương lượng với đối tác, khách hàng.
- \* **Mức lương:** Thỏa thuận khi phỏng vấn
- \* **Quyền lợi:** Được hưởng quyền lợi và chế độ theo quy định của Nhà nước
- \* **Nghĩa vụ:** Hoàn thành công việc được giao
- \* **Thời hạn làm việc:** Từ ngày 10/05/2026 đến ngày 09/05/2028
- \* **Địa điểm làm việc:** Lô CN19 Ô số 4A, Giáp đường số 07, Khu công nghiệp Sóng Thần 3, Phường Bình Dương, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.



