Mẫu TTDVVL

CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO SJK

Số: 091126/TD-SJK

V/v thông báo tuyển dụng lao động

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 09 tháng 11 năm 2026

Kính gửi: Trung Tâm Dịch Vụ Việc Làm Thành Phố Hồ Chí Minh

I. Thông tin chung về người sử dụng lao động

1. Tên người sử dụng lao động: **CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO SJK**

2. Loại hình người sử dụng lao động[1]: Doanh nghiệp ngoài nhà nước

3. Mã số định danh người sử dụng lao động (nếu có):

4. Giấy phép kinh doanh/thành lập/hoạt động số: 0314717888

5. Địa chỉ: 80 Đường 17, khu phố 5, Phường Bình Trưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

6. Điện thoại: 0971798979 Email: info@shojiki.vn

7. Người nộp hồ sơ để liên hệ khi cần thiết (Tên, số điện thoại, email):

+ Họ tên: Phạm Lê Béc Ty

+ SĐT: 0779707282

+ Email: bectypham14@gmail.com

II. Thông tin tuyển dụng:

- Vị trí công việc[2]: Chuyên gia

+ Lĩnh vực làm việc[3]: Nhà chuyên môn về bán hàng, tiếp thị và quan hệ công chúng – 243 (Trưởng phòng kinh doanh).

- Hình thức làm việc[4]: Thực hiện hợp đồng lao động.

- Trình độ chuyên môn kỹ thuật[5]: Tốt nghiệp đại học trở lên.

- Số lượng: 1

- Kinh nghiệm: Vị trí trên yêu cầu lao động có trên 02 năm kinh nghiệm đảm nhận các vị trí tương đương tại các doanh nghiệp nước ngoài.

- Địa điểm làm việc: 80 Đường 17, khu phố 5, Phường Bình Trưng, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

- Thời hạn làm việc: 30/11/2026 – 29/11/2028

- Mô tả công việc:

- Xây dựng chiến lược, kế hoạch kinh doanh ngắn hạn và dài hạn của công ty/phòng ban.
- Tổ chức triển khai, giám sát và đánh giá hiệu quả thực hiện kế hoạch.
- Đảm bảo đạt chỉ tiêu doanh số, lợi nhuận theo mục tiêu đề ra.
- Nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh.
- Tìm kiếm, mở rộng mạng lưới khách hàng và đối tác.
- Duy trì, chăm sóc và phát triển mối quan hệ với khách hàng hiện tại.
- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân sự phòng kinh doanh.
- Phân công công việc, giao chỉ tiêu và theo dõi hiệu quả làm việc.
- Đánh giá năng lực, xây dựng chính sách thưởng/phạt phù hợp.
- Thiết lập quy trình bán hàng chuyên nghiệp, hiệu quả.
- Đề xuất chính sách giá, chương trình khuyến mãi, chiến lược bán hàng.
- Phối hợp với các bộ phận (marketing, sản xuất, tài chính…) để nâng cao hiệu quả kinh doanh.
- Báo cáo kết quả kinh doanh định kỳ cho Ban Giám đốc.
- Đề xuất giải pháp cải thiện doanh thu, mở rộng thị trường.
- Tham mưu chiến lược phát triển kinh doanh dài hạn .
- Đàm phán, ký kết hợp đồng với khách hàng/đối tác



- Yêu cầu công việc:

- Thành thạo tiếng Anh trong giao tiếp và làm việc, thương thảo hợp đồng, soạn thảo email, tài liệu kinh doanh và báo cáo đến Ban Giám đốc.
- Kỹ năng quản trị chiến lược, ra quyết định, đàm phán và giao tiếp xuất sắc.
- Hiểu biết sâu về thị trường, pháp lý, tài chính doanh nghiệp.

- Quyền lợi và phúc lợi: Theo quy định pháp luật và quy chế công ty.

- Yêu cầu khác (nếu có):

- Hạn nộp hồ sơ (trước ít nhất 05 ngày): 14/11/2026

Đề nghị Trung Tâm Dịch Vụ Việc Làm Thành Phố Hồ Chí Minh xem xét và chấp thuận.

Xin trân trọng cảm ơn./.

Nơi nhận:
- Như trên;
- Lưu: .....

NGƯỜI SỬ DỤNG LAO ĐỘNG
(Ký và ghi rõ họ tên, đóng dấu)

M.S.D.N: 0314717888 - C.T.C.P
CÔNG TY CỔ PHẦN QUẢNG CÁO SJK
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Tổng Giám đốc
NGUYỄN QUANG NHỰT

Ghi chú:

(1) Ghi cụ thể: Khu vực nhà nước; doanh nghiệp (Doanh nghiệp nhà nước, doanh nghiệp ngoài nhà nước, doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài); đơn vị sự nghiệp ngoài nhà nước; khu vực nước ngoài; nhà thầu; tổ chức/cơ quan khác.

(2) Ghi cụ thể: Nhà quản lý; Giám đốc điều hành; chuyên gia; lao động kỹ thuật.

(3) Ghi cụ thể tên công việc/nghề nghiệp dự kiến làm theo mã nghề cấp 3 của Phụ lục I tại Quyết định số 34/2020/QĐ-TTg ngày 26/11/2020 của Thủ tướng Chính phủ ban hành Danh mục nghề nghiệp Việt Nam.

(4) Ghi cụ thể hình thức làm việc theo quy định tại khoản 1 Điều 2 Nghị định 219/2025/NĐ-CP ngày 07/8/2025.

(5) Ghi cụ thể (nếu có): Tiến sĩ, Thạc sĩ, Đại học, trình độ khác.