

Số: 0102/2026/ĐNTD

TP.Hồ Chí Minh, ngày 05 tháng 02 năm 2026

V/v đề nghị tuyển người lao động

Việt Nam của doanh nghiệp

Kính gửi: Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ Chí Minh Cơ Sở 2

Tên công ty: CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP NHỰA QUỐC TẾ HER CHANG

Địa chỉ: Thửa đất số 05, Tờ bản đồ số DC14, Khu phố Đồng An 1, Phường Bình Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3700299038 cấp ngày: 05/10/1998, đăng ký thay đổi lần 2 ngày 02/10/2020 do Sở kế hoạch và Đầu tư tỉnh Bình Dương cấp

Điện thoại: 0274 3756206~208 - 0274 3756209

Email: hr@hch1991.net

Căn cứ Nghị định 152/2020/NĐ-CP ngày 30/12/2020 và Nghị định 70/2023/NĐ-CP ngày 18/9/2023 của Chính phủ, quy định về người lao động nước ngoài làm việc tại Việt Nam và tuyển dụng, quản lý người lao động Việt Nam làm việc cho tổ chức, cá nhân nước ngoài tại Việt Nam.

Công ty TNHH công nghiệp nhựa quốc tế Her Chang đề nghị Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ Chí Minh Cơ Sở 2 đăng tuyển, giới thiệu người lao động Việt Nam vào các vị trí sau:

I. Vị trí công việc: Giám đốc điều hành

- Chức danh công việc: Giám đốc Kinh doanh

- Mô tả công việc:

+ Thuộc sự quản lý điều hành trực tiếp từ Tổng Giám đốc. Tất cả mọi công việc đều báo cáo trực tiếp lên Tổng giám đốc. Giám đốc kinh doanh chịu trách nhiệm trong lĩnh vực kinh doanh của công ty và làm việc trực tiếp với Tổng giám đốc trong phạm vi nhiệm vụ, quyền hạn được giao.

+ Xây dựng phương án, kế hoạch, chiến lược, mục tiêu kinh doanh nhằm thúc đẩy sự phát triển và gia tăng lợi nhuận của công ty. Tổ chức thực hiện và giám sát việc thực hiện các chiến lược để đảm bảo hiệu quả tài chính và chi phí hiệu quả cho công ty. Tổ chức triển khai, tham gia vào quá trình đào tạo, bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ cho lao động Việt Nam.

+ Tìm kiếm và làm việc với khách hàng về tình hình các đơn hàng của công ty. Thiết lập và duy trì về các mối quan hệ với đối tác, khách hàng, phát triển mục tiêu chiến lược kinh doanh của công ty.

+ Duy trì mối quan hệ và phát triển mạng lưới khách hàng đối tác tiềm năng. Tư vấn, đàm phán, thuyết phục khách hàng mua và sử dụng sản phẩm của công ty. Chăm sóc duy trì khách hàng cũ,



mở rộng tìm kiếm khách hàng mới trên quy mô rộng lớn. Phân loại đối tượng khách hàng để đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp

+ Theo dõi, quản lý tiến trình hợp đồng, thanh lý hợp đồng với khách hàng. Giải quyết khiếu nại của khách hàng về sản phẩm của công ty.

+ Xây dựng chương trình và kế hoạch đào tạo hướng dẫn cho lao động Việt Nam về các công việc liên quan đến mảng kinh doanh.

- Số lượng: 01

- Yêu cầu về trình độ: Không yêu cầu

- Kinh nghiệm: Có 03 năm kinh nghiệm trở lên ở vị trí Giám đốc kinh doanh hoặc vị trí tương đương phù hợp với lĩnh vực hoạt động kinh doanh của công ty. Có kỹ năng lãnh đạo, quản lý, nghiên cứu phân tích, giải quyết vấn đề. Có kiến thức chuyên môn, kỹ năng xây dựng mối quan hệ và có tầm nhìn chiến lược, kỹ năng xây dựng được chiến lược kinh doanh. Nắm vững các kiến thức chuyên môn trong sản xuất sản phẩm từ plastic.

- Mức lương: Theo thỏa thuận

- Quyền lợi: Lương tháng 13. Tăng lương theo hiệu quả công việc. Tham gia BHXH, BHYT, BHTN theo quy định Nhà nước; tham gia gói BH riêng dành cho nhân viên công ty. Tham gia các chương trình đào tạo phát triển nghề nghiệp, thăng tiến, điều chuyển nội bộ.

- Nghĩa vụ: Hoàn thành những cam kết, thỏa thuận trong hợp đồng lao động và những văn bản khác của công ty.

- Thời gian làm việc: Từ ngày 25/04/2026 đến ngày 24/04/2028

- Hình thức làm việc : Thực hiện hợp đồng lao động

- Địa điểm làm việc: CÔNG TY TNHH CÔNG NGHIỆP NHỰA QUỐC TẾ HER CHANG

Địa chỉ: Thửa đất số 05, Tờ bản đồ số DC14, Khu phố Đồng An 1, Phường Bình Hòa, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Kính mong Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ Chí Minh Cơ Sở 2 giúp đỡ doanh nghiệp trong quá trình tuyển dụng, giới thiệu nhân sự đáp ứng nhu cầu như trên và phản hồi bằng văn bản kết quả tuyển dụng cho doanh nghiệp khi hết thời gian tuyển dụng.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VP.

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP



LO YU SHENG

