

**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT
THƯƠNG MẠI CỬA GỖ
PHÚC THUẬN**

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

Số:005-DT/TDLĐ

Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 01 năm 2026

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

Kính gửi: Trung tâm DVVL Thành phố Hồ Chí Minh-Trụ sở 2

Tên công ty:**CÔNG TY TNHH SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI CỬA GỖ PHÚC THUẬN**

Địa chỉ: Thửa đất số 151,Tờ bản đồ số 33,Khu phố Bình Khánh,phường Tân Hiệp, Thành phố
Hồ Chí Minh,Việt Nam

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3703327808

Điện thoại: 0937599554

Email: muydung1805@yahoo.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 SẢN XUẤT THƯƠNG MẠI CỬA GỖ PHÚC THUẬN đề nghị
Trung tâm DVVL Thành phố Hồ Chí Minh-Trụ sở 2 đăng tuyển, giới thiệu người lao động
Việt Nam vào các vị trí sau:

- Vị trí công việc 1: Lao động kỹ thuật
 - Chức danh công việc: Nhân viên kinh doanh
 - Hình thức làm việc : Hợp đồng lao động
 - Mô tả công việc :
 - Phân tích thị trường, tìm hiểu về nhu cầu tiêu dùng và xu hướng thị trường thiết bị,dụng cụ,vật liệu xây dựng, xác định nhóm khách hàng mục tiêu (cửa hàng bán lẻ, nhà hàng, siêu thị, nhà phân phối, v.v.).
 - Lập danh sách khách hàng tiềm năng, chủ động tiếp cận qua điện thoại, email, hoặc gặp trực tiếp để giới thiệu sản phẩm.
 - Phát triển mối quan hệ lâu dài với khách hàng, xây dựng lòng tin và sự trung thành từ khách hàng thông qua dịch vụ bán hàng và chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp.
 - Trình bày các sản phẩm thực phẩm của công ty, giải thích chi tiết về thành phần, chất lượng, nguồn gốc, và các lợi ích của sản phẩm.
 - Tư vấn giải pháp.Cung cấp các giải pháp phù hợp cho khách hàng dựa trên nhu cầu và thị hiếu của họ, giúp khách hàng lựa chọn sản phẩm phù hợp nhất.
 - Thuyết phục khách hàng về ưu điểm của sản phẩm, hỗ trợ đàm phán giá cả và các điều khoản hợp đồng sao cho có lợi cho cả hai bên.
 - Duy trì mối quan hệ.Liên hệ thường xuyên với khách hàng để đảm bảo sự hài lòng và giải quyết kịp thời các vấn đề phát sinh.
 - Xử lý đơn hàng.Theo dõi và đảm bảo các đơn hàng được thực hiện đúng tiến độ, giải quyết các vấn đề liên quan đến đơn hàng như giao hàng chậm, sản phẩm không đúng yêu cầu.



- Phát triển khách hàng cũ. Khuyến khích khách hàng cũ mua hàng lại, tìm cơ hội để bán các sản phẩm mới hoặc các gói dịch vụ khác mà công ty cung cấp.
- Xây dựng kế hoạch bán hàng. Xác định mục tiêu doanh thu, thiết lập kế hoạch cụ thể về các hoạt động bán hàng trong tuần/tháng/quý, đồng thời lập các chiến lược để đạt được mục tiêu đó.
- Đánh giá và báo cáo. Theo dõi kết quả bán hàng, lập báo cáo định kỳ về tình hình kinh doanh, phân tích xu hướng thị trường và đối thủ cạnh tranh để điều chỉnh chiến lược bán hàng.
- Lập hợp đồng. Soạn thảo và đàm phán hợp đồng với khách hàng về việc cung cấp sản phẩm thực phẩm, đảm bảo các điều khoản hợp đồng rõ ràng và hợp lý.
- Theo dõi thanh toán. Đảm bảo các điều khoản thanh toán được thực hiện đúng hạn, đồng đốc thu hồi công nợ khi cần thiết.
- Xử lý khiếu nại. Giải quyết các khiếu nại của khách hàng về chất lượng sản phẩm hoặc dịch vụ, đưa ra các biện pháp cải thiện và duy trì mối quan hệ khách hàng tốt
- Số lượng: 01
- Yêu cầu về trình độ: không yêu cầu
- Yêu cầu về kinh nghiệm : Có 5 năm kinh nghiệm làm công việc kinh doanh tại các công ty sản xuất vật liệu, thiết bị lắp đặt trong xây dựng hoặc công ty thương mại chuyên cung cấp thiết bị để xây lắp, lắp đặt các thiết bị ngành xây dựng
- Mức lương: 15.000.000vnd/tháng
- Ngoại ngữ: không yêu cầu
- Quyền lợi: Tham gia BHXH, BHYT đầy đủ theo pháp luật Việt Nam. Lương thưởng theo doanh số và thưởng đặc biệt hàng năm
- Nghĩa vụ :Thực hiện hợp đồng lao động, làm việc đúng theo quy định của công ty và các quy định Pháp Luật
- Thời gian làm việc: từ ngày 15/02/2026 đến ngày 14/02/2028
- Địa điểm làm việc : Thửa đất số 151, Tờ bản đồ số 33, Khu phố Bình Khánh, phường Tân Hiệp, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

Kính mong Trung tâm DVVL Thành phố Hồ Chí Minh-Trụ 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



WANG XINGFU