

**CÔNG TY TNHH
KONISHI LEMINDO
VIỆT NAM**

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

Tp. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 05 năm 2026

THÔNG BÁO
TUYỂN DỤNG LAO ĐỘNG VIỆT NAM

I. Thông tin về người sử dụng lao động:

Tên người sử dụng lao động: **CÔNG TY TNHH KONISHI LEMINDO VIỆT NAM**

Địa chỉ: Số 2C, đường Dân Chủ, KCN Việt Nam - Singapore II, Khu liên hợp công nghiệp-
dịch vụ-đô thị Bình Dương, P Bình Dương, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Điện thoại: 0911 535 050

Email: oam@klv.vn

Giấy phép kinh doanh số: 3701760452 cấp lần 1 ngày 20/07/2010

Cơ quan cấp: Phòng Đăng ký kinh doanh - Sở Kế hoạch và Đầu tư T. Bình Dương.

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: Sản xuất các loại keo dùng trong công nghiệp và dân
dụng; chất làm cứng để pha trộn keo trước khi sử dụng.

Thông báo tuyển dụng:

1. Vị trí công việc: Chuyên gia

-Chức danh công việc/ lĩnh vực làm việc: Giám sát cao cấp kinh doanh, bán hàng.

-Hình thức làm việc: Hợp đồng lao động.

-Địa điểm làm việc: Số 2C, đường Dân Chủ, KCN Việt Nam - Singapore II, Khu liên hợp
công nghiệp-dịch vụ-đô thị Bình Dương, P Bình Dương, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Thời hạn làm việc: Từ ngày 25/05/2026 đến ngày 25/05/2028 và có thể gia hạn.

-Trình độ: Đại học

-Kinh nghiệm làm việc: Trên 3 năm

-Yêu cầu khác: Tiếng Nhật là điều kiện tiên quyết, ưu tiên biết thêm tiếng Anh.

2. Mô tả công việc

- Quản lý và phát triển đội ngũ bán hàng:

- Quản lý nhiều nhóm bán hàng hoặc nhiều khu vực kinh doanh.
- Đào tạo, huấn luyện và phát triển năng lực cho giám sát/nhân viên cấp dưới.



- Đánh giá hiệu suất làm việc, xây dựng kế hoạch cải thiện năng lực đội ngũ.
- Xây dựng kế hoạch nhân sự cho đội ngũ bán hàng.

-Xây dựng và triển khai chiến lược bán hàng:

- Phối hợp với quản lý cấp cao để xây dựng chiến lược kinh doanh theo ngành hàng.
- Thiết lập mục tiêu doanh số, độ phủ thị trường cho đội nhóm.
- Triển khai các chương trình thúc đẩy bán hàng, khuyến mãi và phát triển thị trường.

-Quản lý doanh số và hiệu quả kinh doanh:

- Theo dõi, phân tích doanh số theo khu vực, sản phẩm, khách hàng.
- Đề xuất giải pháp cải thiện hiệu quả bán hàng và tăng trưởng doanh thu.
- Kiểm soát chi phí vận hành bán hàng và tối ưu nguồn lực.

-Quản lý khách hàng và thị trường

- Xây dựng quan hệ với khách hàng chiến lược, đại lý lớn hoặc nhà phân phối.
- Mở rộng và phát triển thị trường khu vực miền Bắc.
- Giải quyết các vấn đề phát sinh quan trọng liên quan đến khách hàng, đặc biệt là khách hàng Nhật Bản.
- Theo dõi xu hướng thị trường, hoạt động của đối thủ cạnh tranh để đề xuất chiến lược phù hợp.

5. Báo cáo và phối hợp liên phòng ban

- Báo cáo kết quả kinh doanh cho Sales Manager/Giám đốc kinh doanh.
- Phối hợp với marketing, logistics, tài chính và chăm sóc khách hàng để đảm bảo hoạt động bán hàng hiệu quả.
- Đề xuất cải tiến quy trình bán hàng và vận hành.

II. Hình thức đăng thông báo tuyển dụng

Hình thức 1: Thông tin được đăng tại Trung tâm Dịch vụ việc làm Thành phố

Hình thức 2: Thông tin được đăng tại Mạng tuyển dụng trực tuyến.

Hình thức 3: Thông báo tại Công ty TNHH Konishi Lemindo Việt Nam.

III. Tiếp nhận hồ sơ

1. Thời gian nhận hồ sơ: Từ ngày 08/05/2026 đến ngày 31/05/2026.

760452
CÔNG TY
TNHH
KONISHI
LEMINDO
VIỆT NAM
T.T.BINH

2. Thành phần hồ sơ: Bảng tóm tắt quá trình làm việc và bản sao văn bằng chuyên môn của ứng viên tham gia ứng tuyển

3. Nơi tiếp nhận hồ sơ: Phòng quản lý nhân sự CÔNG TY TNHH KONISHI LEMINDO VIỆT NAM tại địa điểm Số 2C, đường Dân Chủ, KCN Việt Nam - Singapore II, Khu liên hợp công nghiệp-dịch vụ-đô thị Bình Dương, P Bình Dương, TP Hồ Chí Minh, Việt Nam.

4. Người phụ trách: Võ Thị Cẩm Tiên (Bp. Nhân sự)

Lưu ý: Đối với hồ sơ đạt yêu cầu vòng sơ tuyển sẽ được hẹn thời gian mời phỏng vấn trực tiếp; công ty thông báo qua email của ứng viên trong trường hợp hồ sơ không đạt yêu cầu.

TP. Hồ Chí Minh, ngày 08 tháng 05 năm 2026

CÔNG TY TNHH KONISHI LEMINDO VIỆT NAM

