

채용공고 (주정국비 노동력사관전)

CÔNG TY TNHH SEOHEUNG
VIETNAM
Số:01.2026/SHV/ĐNTD

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

TP Hồ Chí Minh, ngày 26 tháng 01 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- Trụ Sở 2

Tên công ty: CÔNG TY TNHH SEOHEUNG VIETNAM

Địa chỉ: Lô D, đường số 1, Khu công nghiệp Đồng An, phường Bình Hòa,
thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 0303349907

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: Sản xuất các sản phẩm khác từ giấy, và bì chưa được phân vào đâu, chi tiết: Sản xuất và gia công các phụ liệu giấy (giấy lót giày, giấy đóng gói) để cung cấp cho các nhà sản xuất giày thể thao xuất khẩu; Buôn bán tổng hợp, chi tiết: Thực hiện quyền nhập khẩu, quyền xuất khẩu, quyền phân phối bán buôn và quyền phân phối bán lẻ các hàng hóa; Buôn bán vải hàng may mặc, giày dép; Buôn bán chuyên doanh khác chưa được phân vào đâu, chi tiết: Bán buôn nguyên phụ liệu may mặc, giày dép, nguyên phụ liệu ngành giày, buôn bán phẩm màu công nghiệp, hóa chất; Xây dựng công trình; Sản xuất các sản phẩm bằng công nghệ in 3D

Điện thoại: 0345 007 790

Email: hr.isuvina@gmail.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 SEOHEUNG VIETNAM 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 1: Chuyên gia

- Lĩnh vực làm việc: Trưởng phòng kinh doanh đối ngoại
- Hình thức làm việc: Hợp đồng lao động
- Mô tả công việc:

+ Xây dựng chiến lược và phát triển thị trường:

- Nghiên cứu thị trường, phân tích đối thủ cạnh tranh và nhu cầu khách hàng theo từng ngành ứng dụng (sản xuất giày thể thao, xây dựng, cơ khí,...).
- Đề xuất chiến lược kinh doanh, định hướng thị trường và nhóm sản phẩm/ giải pháp phù hợp.



- Xây dựng kế hoạch kinh doanh theo quý/năm và các chiến dịch mở rộng thị trường.
- + Phát triển khách hàng: Tìm kiếm, tiếp cận và sàng lọc khách hàng tiềm năng B2B.
- + Giới thiệu, tư vấn giải pháp, sản phẩm thử nghiệm, chuẩn bị báo giá, đề xuất thương mại, hồ sơ kỹ thuật cho các dự án doanh nghiệp.
- + Đàm phán và chốt hợp đồng: thương lượng giá cả, điều khoản thương mại và thanh toán. Làm việc trực tiếp với khách hàng cấp cao (ban giám đốc, trưởng bộ phận,..) chốt hợp đồng và theo dõi tiến độ triển khai với các bộ phận liên quan
- + Xây dựng và duy trì quan hệ đối ngoại và hợp tác với các doanh nghiệp
- + Báo cáo định kỳ cho cấp quản lý/ ban lãnh đạo giám đốc về tình hình thị trường và hoạt động kinh doanh, phân tích rủi ro và tham mưu giải pháp tối ưu hoạt động kinh doanh đối ngoại.
- + Quản lý, bố trí công việc, theo dõi kết quả kinh doanh đối ngoại các nhân viên.
- + Đào tạo nhân viên
- + Một số công việc theo chỉ thị của cấp trên
- Số lượng: 01
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật: Tốt nghiệp Cao đẳng trở lên chuyên ngành Marketing, Quản trị kinh doanh, Kinh tế hoặc có ít nhất 5 năm kinh nghiệm ở vị trí tương đương.
- Kinh nghiệm: Có kinh nghiệm ít nhất 5 năm trở lên
- Ngoại ngữ: Tiếng Hàn, Tiếng Anh
- Thời gian làm việc: Từ ngày 01 tháng 04 năm 2026 đến hết ngày 31 tháng 03 năm 2028
- Địa điểm làm việc: Công ty TNHH SEOHEUNG VIETNAM, Lô D, đường số 1, Khu công nghiệp Đồng An, phường Bình Hòa, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam.

Kính mong Trung tâm Dịch vụ việc làm TP Hồ Chí Minh- Trụ Sở 2 giúp đỡ doanh nghiệp trong quá trình tuyển dụng, giới thiệu nhân sự đáp ứng nhu cầu tuyển dụng cho doanh nghiệp.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VP

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP



CHOI DONG JUU