

**CÔNG TY TNHH PROCTER &
GAMBLE VIỆT NAM**
Số: 260318-1/ĐNTD

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

TP Hồ Chí Minh, ngày 18 tháng 03 năm 2026

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

Kính gửi: Trung tâm Dịch vụ việc làm thành phố Hồ Chí Minh **Trụ sở 2**

Tên công ty: **CÔNG TY TNHH PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM**

Địa chỉ: Đường 1B, Khu Công nghiệp Đồng An, Phường Bình Hòa, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3700232756

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: G – Bán buôn và bán lẻ (Bán buôn tổng hợp)

Điện thoại: 0274 3754 520 / 028 3521 4555

Email: bui.ak@pg.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 PROCTER & GAMBLE VIỆT NAM đề nghị Trung tâm Dịch vụ việc làm thành phố 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: Nhà chuyên môn về bán hàng, tiếp thị và quan hệ công chúng – 243 (Giám Đốc Chiến Lược Kinh Doanh)
- Hình thức làm việc: Thực hiện hợp đồng lao động
- Mô tả công việc:

Giám Đốc Chiến Lược Kinh Doanh chịu trách nhiệm về lên kế hoạch kinh doanh hàng năm dựa trên Tầm nhìn và Chiến lược chung theo danh mục các Kênh phân phối và tệp khách hàng, để có thể làm được điều này phải có được hiểu biết sâu sắc về danh mục thương mại / đối thủ cạnh tranh. Vị trí này còn đóng vai trò phản hồi cho công ty mẹ về giá cả, khuyến mãi và các giải pháp kinh doanh khác biệt cần thiết để đạt được mục tiêu kinh doanh cho tất cả các kênh phân phối / khách hàng.

Vị trí này đòi hỏi kỹ năng lãnh đạo đặc biệt, tư duy phân tích chiến lược, và năng lực đã được minh chứng trong quá trình quản lý chiến lược kinh doanh, quan hệ đối tác với công ty mẹ và Quản lý lãnh đạo hàng đầu. Trách nhiệm chính:

- **Phát triển danh mục khách hàng tiềm năng hợp tác với các trụ sở khác (Châu Á, Trung Đông và Châu Phi)**



Đảm bảo các điều kiện cần và đủ để thực hiện tầm nhìn chiến lược tăng trưởng; Mục tiêu trở thành một trong các công ty lớn nhất trong lĩnh vực ngành hàng tiêu dùng ở cấp quốc gia. Xây dựng và phát triển các dự án thâm nhập thị trường và triển khai các mục tiêu chiến lược sản phẩm, đóng góp vào doanh số và lợi nhuận của doanh nghiệp.

- **Dự đoán tăng trưởng thị trường trong tương lai:**

Thông qua việc dự đoán tăng trưởng thị trường, thiết lập kế hoạch kinh doanh, để có thể xác định các mục tiêu kinh doanh và chiến lược phù hợp với nhu cầu, thị hiếu của khách hàng. Từ đó có thể đưa ra các quyết định cần thiết để tối ưu hoá hoạt động kinh doanh, thúc đẩy tăng trưởng thị phần.

- **Xem xét, đánh giá các chiến lược và kế hoạch bán hàng hiện tại để thúc đẩy cải tiến liên tục:** Theo dõi, giám sát, đánh giá hoạt động kinh doanh, có những điều chỉnh sao cho phù hợp nhất nhằm thu hẹp khoảng cách giữa vị trí hiện tại đối với việc mua hàng của khách hàng tiềm năng và vị trí mà công ty mong muốn

- **Lãnh đạo bộ phận kinh doanh**

1. Xác định các mục tiêu và lập kế hoạch để thực hiện các mục tiêu này. Đảm bảo tính đầy đủ của các chương trình để cung cấp các nguyên tắc mang tính kinh doanh vượt trội.
2. Cung cấp các mục tiêu đổi mới sáng tạo ở cấp quốc gia.
3. Xây dựng và phát triển bộ công cụ kinh doanh theo sáng kiến dựa trên các mục tiêu đã đặt ra; Đảm bảo tất cả các sáng kiến có tiềm năng được triển khai một cách hiệu quả nhất.
4. Cung cấp Danh mục SBD đủ điều kiện như một kế hoạch Sáng kiến theo các cấp (quốc gia / cụm, kênh, khách hàng)
5. Chuyển đổi các mục tiêu của công ty mẹ thành Bộ công cụ sáng kiến theo kênh, theo kế hoạch thực hiện phân loại khách hàng với các yếu tố hoàn chỉnh.

- **Hiểu và Tuân thủ chính sách quản lý của P&G:**

Thể hiện khả năng quản lý mạnh mẽ trong các hoạt động hàng ngày của bộ phận kinh doanh. Quản lý quỹ thương mại cho các danh mục sản phẩm riêng bao gồm triển khai ngân sách kinh doanh phù hợp với các tiêu chí đã đặt ra. Đảm bảo việc sử dụng ngân sách nằm trong các nguyên tắc và tuân theo các chính sách quản lý.

- Số lượng: 01
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật: Cử nhân Thương Mại và Thạc sĩ quản trị kinh doanh
- Kinh nghiệm:
 - Ứng viên phải có hơn 4 năm kinh nghiệm làm việc chuyên sâu trong mảng kinh doanh/ bán hàng của P&G đặc biệt là có nhiều kinh nghiệm trong việc hoạch định chiến lược thương mại đầu cuối và các sáng kiến thị trường tiếp

cận cho các danh mục kinh doanh chính để đảm bảo về phân phối doanh thu với khả năng lãnh đạo đa dạng đã được chứng minh.

- Ứng viên phải có được sự hiểu biết sâu sắc về nhu cầu và yêu cầu của khách hàng P&G cũng như danh mục sản phẩm và thị trường phức tạp của công ty.
- Ứng viên phải có kinh nghiệm trong việc tạo và thực hiện chiến lược tăng cổ phần trong việc phát triển các khu vực địa lý thông qua việc cung cấp các mục tiêu tăng trưởng danh mục về thâm nhập, tiêu dùng và cao cấp hóa.
- Ứng viên phải có kiến thức chuyên sâu về các động lực kinh doanh chính trong Thương mại điện tử, kênh bán hàng hiện đại và Thương mại tổng hợp để thúc đẩy tăng trưởng cân bằng giữa các kênh và kinh nghiệm trong việc thiết kế quy trình gọi bán hàng cho người bán tại chỗ để thực hiện các mục tiêu kinh doanh.
- Ứng viên phải có khả năng mạnh mẽ trong tư duy chiến lược, sự nhạy bén thương mại và điều hướng các tình huống kinh doanh phức tạp, khả năng làm việc đa văn hóa. Ứng viên phải có khả năng phát triển và thích ứng nhanh trong một môi trường có nhịp độ nhanh và yêu cầu khả năng đáp ứng cao.
- Tiếng Anh giao tiếp xuất sắc và ảnh hưởng xuyên suốt / lên đến nhiều mối quan hệ kinh doanh ở nước ngoài, đặc biệt là ở thị trường Châu Á-Thái Bình Dương, Trung Đông, Châu Phi đến Việt Nam.
- Ngoại ngữ: Tiếng Anh
- Thời gian làm việc: 01/05/2026 đến 30/04/2028
- Địa điểm làm việc: Đường 1B, Khu Công nghiệp Đồng An, Phường Bình Hòa, TP. Hồ Chí Minh, Việt Nam

Kính mong Trung tâm Dịch vụ việc làm 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 tuyển dụng cho doanh nghiệp.

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn!

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu VP

ĐẠI DIỆN DOANH NGHIỆP



BÙI KIỀU ANH

GIÁM ĐỐC NHÂN SỰ