

**CÔNG TY TNHH S.C.
JOHNSON & SON**
Số:12/ĐNTD

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

TP Hồ Chí Minh, ngày 16. tháng 04. 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 S.C. JOHNSON & SON

Địa chỉ: Lô 1 đường số 9, khu công nghiệp Sóng Thần 1, Phường Dĩ An, TP. Hồ Chí Minh.

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3700227918

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: C – CÔNG NGHIỆP CHẾ BIẾN, CHẾ TẠO (Sản xuất mỹ phẩm, nước hoa, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh), G - BÁN BUÔN VÀ BÁN LẺ (Bán buôn tổng hợp)

Điện thoại: 0908650551

Email: ttran7@scj.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 S.C. JOHNSON & SON 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 quản trị - 242 (Giám đốc điều hành toàn quốc)
- Hình thức làm việc: Thực hiện hợp đồng lao động
- Mô tả công việc:
 - ✓ Đảm bảo hoàn thành các cam kết ngân sách về doanh số, lợi nhuận và thị phần; chịu trách nhiệm về hoạt động kinh doanh tại Việt Nam và giữ vai trò quan trọng trong việc phát triển kinh doanh cũng như quản lý ngân sách.
 - ✓ Hướng dẫn nhà phân phối dịch vụ và hợp tác với đội ngũ nhà phân phối để triển khai chính sách bán hàng, tận dụng các cơ hội khuyến mãi và quan hệ công chúng để thực hiện các kế hoạch do trụ sở chính đề ra.
 - ✓ Quản lý toàn quốc các kênh bán lẻ thực hiện chiến lược tiếp cận thị trường, nhằm đạt được sự hiện diện của thương hiệu tại cửa hàng phù hợp và độ phủ của kênh phân phối mục tiêu để thúc đẩy tăng trưởng thị phần.
 - ✓ Đánh giá chi tiết về tình hình kinh doanh và phân tích theo từng thương hiệu, hiệu suất của nhà phân phối, độ hiển thị và lợi nhuận hàng tháng, xác định những yếu tố đang hoạt động hiệu quả và những yếu tố không hiệu quả đang ảnh hưởng đến doanh số và thị phần, đảm bảo dự báo chính xác, tránh tồn kho dư thừa và thực hiện các biện pháp điều chỉnh cần thiết.

- ✓ Phát triển tầm nhìn cho kênh thương mại hiện đại nhằm tăng thị phần và cải thiện đáng kể thông qua việc tập trung vào tăng trưởng danh mục bán hàng cho khách hàng kênh thương mại hiện đại.
- ✓ Kiểm soát chi tiêu thương mại và chi phí phòng ban theo ngân sách, giữ tỷ lệ hàng trả lại ở những mức chấp nhận được và dẫn dắt các nỗ lực để đạt được doanh số sinh lời.
- ✓ Xây dựng mối quan hệ với các khách hàng chính và làm việc với khách hàng với năng lực lãnh đạo có tư duy chiến lược.
- Số lượng: 01
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật: Tốt nghiệp đại học trở lên ngành Quản trị
- Kinh nghiệm:
 - Hơn 9 năm kinh nghiệm quản lý cấp cao về chiến lược kinh doanh, khách hàng, kênh phân phối trong ngành hàng tiêu dùng nhanh tại tập đoàn đa quốc gia.
 - Có kỹ năng quản lý nhà phân phối và kinh nghiệm tiếp thị thương mại.
 - Kỹ năng và kiến thức chuyên môn về Bán hàng & phân phối, thương mại truyền thống và thương mại hiện đại.
 - Kỹ năng lãnh đạo & ảnh hưởng, tư duy chiến lược và phân tích kinh doanh
- Ngoại ngữ: Tiếng Anh
- Thời gian làm việc: từ 22/03/2026 đến 21/03/2028
- Địa điểm làm việc: Lô 1 đường số 9, khu công nghiệp Sóng Thần 1, Phường Dĩ An, TP. Hồ Chí Minh.

Kính mong Trung tâm Dịch vụ việc làm thành phố Hồ Chí Minh Trục 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



**TRẦN THỊ THÚY
TỔNG GIÁM ĐỐC**