

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 CỔ PHẦN MARICO SOUTH EAST ASIA**
- Địa chỉ trụ sở chính: số 3, đường số 5, khu công nghiệp Sóng Thần 1, phường Dĩ An, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Điện thoại: 0274 373 7528
- Email: recruitment.sea@marico.com
- Website: www.marico.com
- Giấy chứng nhận đăng ký doanh nghiệp Công ty cổ phần, mã số doanh nghiệp: 3700579324, đăng ký lần đầu ngày 11 tháng 02 năm 2011, đăng ký thay đổi lần thứ 21, ngày 23 tháng 10 năm 2025
Cơ quan cấp: Phòng đăng ký kinh doanh – Sở Tài chính thành phố Hồ Chí Minh
- Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: sản xuất mỹ phẩm, xà phòng, chất tẩy rửa, làm bóng và chế phẩm vệ sinh.

II. Thông báo tuyển dụng:

Vị trí công việc: Chuyên gia

- Lĩnh vực làm việc: Quản lý Kinh Doanh kênh Hiện Đại, Thương Mại Điện Tử, Tiếp thị thương mại
- Hình thức làm việc: Hợp đồng lao động
- Thời hạn làm việc: từ ngày 10/09/2026 đến ngày 09/09/2028
- Địa điểm làm việc:
 - Nhà máy Công ty cổ phần Marico South East Asia tại số 3, đường số 5, khu công nghiệp Sóng Thần 1, phường Dĩ An, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
 - Văn phòng đại diện Công ty cổ phần Marico South East Asia tại lầu 28, tòa nhà Pearl Plaza, số 561A Điện Biên Phủ, phường Thạnh Mỹ Tây, thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
- Mức lương: thỏa thuận theo năng lực
- Quyền lợi: theo chính sách và chế độ đãi ngộ của Công ty

I. Trách nhiệm chính:

- Báo cáo trực tiếp cho Tổng Giám đốc.
- Chịu trách nhiệm lãnh đạo và quản lý toàn diện đội ngũ kinh doanh.
- Xây dựng và triển khai chiến lược phát triển kinh doanh tại Việt Nam nhằm đảm bảo tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận và thị phần bền vững.
- Thiết lập các kế hoạch kinh doanh theo từng kênh và từng khách hàng trọng điểm; xác định các ưu tiên chiến lược để tối đa hóa hiệu quả tiếp cận người tiêu dùng, nâng cao trải nghiệm mua sắm và thúc đẩy kết quả kinh doanh.



- Chỉ đạo, giám sát và đánh giá việc thực hiện các chương trình bán hàng, tiếp thị thương mại và các hoạt động hỗ trợ kinh doanh nhằm đảm bảo hoàn thành các mục tiêu doanh số và mục tiêu phát triển của Công ty.
- Nắm bắt định hướng phát triển của Tập đoàn, chủ động xây dựng, duy trì và phát triển mạng lưới quan hệ với các đối tác, khách hàng chiến lược trong nước và quốc tế.
- Phân tích xu hướng thị trường, đánh giá cơ hội kinh doanh và tham mưu cho Ban Tổng Giám đốc trong việc hoạch định chiến lược tăng trưởng dài hạn, góp phần thúc đẩy doanh số, mở rộng thị trường và nâng cao giá trị thương hiệu của Tập đoàn thông qua các kênh bán hàng

1. Phát triển và thúc đẩy các kế hoạch và chiến lược bán hàng để đạt được mục đích kinh doanh:

- Phát triển và triển khai các kế hoạch bán hàng để đảm bảo đạt được mục tiêu và thúc đẩy sự phát triển bền vững của danh mục sản phẩm theo đánh giá 5Ps từ khách hàng;
- Xác định các thách thức và ưu tiên kinh doanh chiến lược, và dẫn dắt các nhóm trong việc phân tích thông tin và ưu tiên các cơ hội quan trọng đối với một quản lý;
- Dẫn dắt, chỉ đạo, đánh giá và phát triển một đội ngũ các quản lý tài khoản để tiếp cận khách hàng tiềm năng, quảng bá sản phẩm, đề xuất các giải pháp và đạt được mục tiêu bán hàng;
- Phối hợp với khối Tiếp Thị, Tiếp Thị Thương Mại và Chuỗi Cung ứng để phát triển kế hoạch hàng năm, hàng quý và hàng tháng theo danh mục và kênh.

2. Xây dựng và phát triển các mối quan hệ kinh doanh đối với các khách hàng trọng yếu:

- Phát triển các chiến lược để phát triển kênh Bán Hàng Trực Tuyến, Thiết lập kế hoạch kinh doanh hàng tháng, hàng quý, hàng năm để đạt được mục tiêu của kênh Bán Hàng Trực tuyến;
- Quản lý ngân sách hàng năm để đảm bảo mô hình đầu tư đúng để thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận.

3. Định hướng Chiến lược tiếp thị thương mại:

- Dẫn dắt việc phát triển Chiến lược Tiếp thị Thương mại (cả Truyền Thống và Hiện Đại) để đạt được các mục tiêu kinh doanh đã xác định trên tất cả các danh mục sản phẩm theo từng khách hàng/kênh;
- Chịu trách nhiệm cho việc phát triển, triển khai và hiệu suất của tất cả các chương trình được thiết kế để tăng sự nhận diện và khả năng tiêu thụ cuối cùng để chiếm thị phần cạnh tranh;
- Đảm bảo sự phù hợp giữa các tổ chức Bán hàng và Tiếp thị về các nhu cầu bán hàng tại các Siêu thị, các sáng kiến tiếp thị và quản lý ngân sách.

4. Quản lý nhân sự

- Là tấm gương về việc thúc đẩy về văn hóa The Marico Way;
- Truyền cảm hứng, phát triển, quản lý và dẫn dắt đội ngũ kinh doanh. Xem xét và thúc đẩy hiệu suất của đội, phát triển và giữ chân các tài năng hàng đầu;
- Xây dựng sự cam kết của đội và giữ chân nhân tài.

II. Yêu cầu về kiến thức chuyên môn, kỹ năng và kinh nghiệm:



- Ưu tiên ứng viên có bằng Thạc sĩ được đào tạo ở môi trường Quốc tế trong lĩnh vực kinh tế, quản trị kinh doanh là một lợi thế.
- 10 -15 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Kinh doanh kênh Hiện Đại/Truyền thống, Tiếp Thị Thương Mại , Bán Hàng trực tuyến trong ngành hàng Tiêu Dùng Nhanh của các Tập đoàn Đa quốc gia.
- Kỹ năng giao tiếp, thuyết trình và đàm phán bằng ngôn ngữ tiếng Anh thành thạo. Lưu loát thêm ngôn ngữ Ấn Độ là một lợi thế.
- Nắm vững chuyên môn các mối quan hệ khách hàng tại các nhà bán lẻ Hiện Đại.
- Kỹ năng kinh doanh, tư duy phân tích, tư duy chiến lược
- Khả năng gây ảnh hưởng và kỹ năng đàm phán.
- Thực hiện hoàn hảo các chiến lược kinh doanh, quản lý hệ thống hiệu quả.
- Lãnh đạo con người, hợp tác và cam kết tốt.
- Có khả năng thúc đẩy phát triển năng lực của Phòng ban.
- Tìm kiếm các kênh bán hàng và cơ hội mới.

III. Hình thức đăng thông báo tuyển dụng

- Hình thức 1: Thông tin được đăng tại mạng tuyển dụng trực tuyến của Trung tâm dịch vụ việc làm thành phố Hồ Chí Minh – Trụ sở 2
- Hình thức 2: Thông tin được đăng tại mạng tuyển dụng trực tuyến của trang CareerViet

IV. Tiếp nhận hồ sơ

- Thời gian nhận hồ sơ: từ ngày 5/08/2026 đến ngày 12/08/2026
- 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
- Người phụ trách: Chị Võ Thị Tường Vi - Trưởng Phòng Tuyển Dụng, Đào Tạo và Phát Triển 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 04 tháng 8 năm 2026



NGUYỄN HOÀNG PHƯƠNG ANH
Phó Tổng Giám Đốc Nguồn Nhân Lực