

TP. Hồ Chí Minh, ngày 16 tháng 12 năm 2025

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 AKZO NOBEL VIỆT NAM

Địa chỉ: Lô E-1-CN, khu công nghiệp Mỹ Phước 2, Phường Bến Cát, Thành phố Hồ
Chí Minh, Việt Nam

Giấy phép kinh doanh (hoạt động) số: 3700687873

Lĩnh vực kinh doanh/hoạt động chính: Sản xuất sơn, véc ni và các chất sơn, quét
tương tự; sản xuất mực in và ma tít

Điện thoại: 02743567751

Email: yennhien.ngo@akzonobel.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 AKZO NOBEL VIỆT NAM 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: Giám đốc tiếp thị vùng
 - Hình thức làm việc: Thực hiện theo hợp đồng lao động
 - Mô tả công việc:
 - o Xây dựng và triển khai chiến lược tiếp thị vùng phù hợp với định hướng chung của công ty, đảm bảo mục tiêu tăng trưởng doanh thu, thị phần và nhận diện thương hiệu tại khu vực phụ trách.
 - o Đảm bảo mọi hoạt động tiếp thị và truyền thông khu vực tuân thủ tiêu chuẩn thương hiệu toàn cầu của AkzoNobel về hình ảnh, thông điệp và tiêu chuẩn quảng cáo.
 - o Phân tích thị trường khu vực, thu thập dữ liệu về thị trường, vật liệu hoàn thiện, nhu cầu sơn trang trí – sơn công nghiệp, đối thủ cạnh tranh và hành vi tiêu dùng.
 - o Xác định phân khúc khách hàng trọng điểm; phát triển và quản lý danh mục sản phẩm theo khu vực, đề xuất điều chỉnh giá, màu sắc, bao bì và chiến lược tung ra sản phẩm mới.
 - o Tổ chức các hoạt động quảng bá và truyền thông tại vùng nhằm thu hút khách hàng, mở rộng độ phủ thị trường và củng cố vị thế thương hiệu.
 - o Hỗ trợ phát triển doanh số khu vực bằng việc thực hiện các chương trình khuyến khích bán hàng, sự kiện khách hàng và hoạt động đào tạo cho đội ngũ nhân sự.
 - o Giám sát và đánh giá kết quả các hoạt động tiếp thị tại khu vực, đo lường hiệu quả chiến dịch và mức độ đóng góp vào doanh thu.



- Quản lý quan hệ đối tác và nhà phân phối trong khu vực, hỗ trợ phát triển điểm bán, đảm bảo tính nhất quán trong cách trưng bày, nhận diện thương hiệu và chất lượng dịch vụ.
- Làm việc cùng bộ phận nghiên cứu để phát triển sản phẩm phù hợp với đặc điểm thị trường vùng, đồng thời ghi nhận ý kiến phản hồi của khách hàng để cải thiện chất lượng.
- Kiểm soát ngân sách tiếp thị vùng, lập kế hoạch chi tiêu chi tiết định kỳ, giám sát việc sử dụng hiệu quả và đúng quy định tài chính của công ty.
- Tuyển dụng, đào tạo, đánh giá năng lực và tạo động lực để đạt hiệu suất cao, phát triển đội ngũ nhân viên.
- Tổng hợp và báo cáo kết quả chiến lược tiếp thị, đồng thời đề xuất giải pháp điều chỉnh chiến lược nhằm đáp ứng sự thay đổi của thị trường và nhu cầu khách hàng.
- Số lượng: 01 người
- Trình độ chuyên môn kỹ thuật: tốt nghiệp thạc sĩ Quản trị kinh doanh
- Kinh nghiệm: có trên 02 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản lý tiếp thị vùng của doanh nghiệp chuyên về Sản xuất sơn, véc ni và các chất sơn, quét tương tự; sản xuất mực in và ma tít
- Ngoại ngữ: giao tiếp thông thạo tiếng Anh và tiếng bản địa Pakistan tốt nhằm mục đích trao đổi làm việc với đồng nghiệp, báo cáo Ban lãnh đạo, đàm phán hợp tác với các đối tác chiến lược ở Pakistan và quốc tế.
- Yêu cầu khác:
 - + Có kinh nghiệm làm việc, hợp tác với các doanh nghiệp Pakistan và quốc tế; có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản lý tiếp thị vùng của doanh nghiệp chuyên về sản xuất sơn, véc ni và các chất sơn, quét tương tự, sản xuất mực in và ma tít.
 - + Nắm vững chiến lược định hướng, mục tiêu kinh doanh, đặc trưng sản phẩm, văn hóa làm việc, qui trình vận hành, hệ thống tiêu chuẩn đặc thù của công ty Akzo Nobel Việt Nam.
 - + Am hiểu sâu văn hóa xã hội, xu hướng tiêu dùng, nhu cầu khách hàng Pakistan và quốc tế.
 - + Có kiến thức về thị trường Nam Á, Trung Đông và Đông Nam Á, đặc biệt là chiến lược tiếp cận thị trường sơn cao cấp.
 - + Am hiểu hành vi người tiêu dùng và xu hướng màu sắc toàn cầu, có khả năng định hướng sản phẩm phù hợp từng khu vực khí hậu và thị hiếu thẩm mỹ địa phương.
 - + Kỹ năng lãnh đạo, đào tạo bồi dưỡng đội ngũ nhân sự phát triển năng lực và chuyên môn, đánh giá hiệu quả hoạt động của phòng.
 - + Kỹ năng hoạch định, tư duy chiến lược, ra quyết định và vận hành qui trình làm việc khoa học.
 - + Khả năng phân tích đánh giá dữ liệu thị trường, báo cáo tỷ lệ đo lường của chiến dịch tiếp thị, dự báo xu hướng kinh doanh khu vực.
 - + Hiểu biết về công nghệ sản xuất sơn và các xu hướng màu sắc, chất liệu mới, giúp định hướng chiến dịch phù hợp
 - + Phối hợp làm việc với các phòng ban liên quan nhằm đưa ra sản phẩm đáp ứng đúng nhu cầu thị trường và thúc đẩy doanh thu cho công ty.
 - + Kỹ năng giao tiếp tốt, thuyết trình đàm phán làm việc với các đối tác chiến lược, thu hút nhà đầu tư, nhà cung cấp toàn cầu;

- + Duy trì, kết nối mối quan hệ lâu dài với khách hàng, đối tác, nhà cung cấp quốc tế và các cơ quan chức năng
- + Am hiểu sâu các quy định, chính sách và tiêu chuẩn liên quan đến hoạt động tiếp thị và quản lý thương hiệu của doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài, đặc biệt trong lĩnh vực sản xuất và kinh doanh sơn.
- + Tác phong chuyên nghiệp, thích nghi nhanh với môi trường đa văn hóa, quyết đoán, kiểm soát rủi ro.
- Thời gian làm việc: từ ngày 01/05/2026 đến ngày 30/04/2028
- Địa điểm làm việc: Lô E-1-CN, khu công nghiệp Mỹ Phước 2, Phường Bến Cát, 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



BÙI THỊ THÚY HOA

Giám đốc Nhân sự, Việt Nam

