

I. THÔNG TIN DOANH NGHIỆP

ADC PLASTIC được thành lập năm 2004 là thương hiệu nhà sản xuất – xuất khẩu hàng đầu Việt Nam với gần 20 năm kinh nghiệm trong ngành Nguyên Vật Liệu Chất Độn và hạt tạo màu trắng Ngành Nhựa (Hạt chất độn Canxi Cacbonat và Hạt màu trắng) cung cấp cho các Doanh nghiệp sản xuất ngành Bao Bì, Túi siêu thị PE, PP, Túi vải không dệt, Ép phun nhựa gia dụng PP, Chai lọ nhựa,...

Với tầm nhìn “*Trở thành nhà sản xuất hạt độn nhựa TOP1 thế giới*” và sứ mệnh “*Đóng góp cho xã hội*”, ADC PLASTIC khẳng định vị thế và trở thành đối tác tin cậy của khách hàng trên toàn thế giới.

- 1. LĨNH VỰC KINH DOANH:** Sản xuất – Xuất nhập khẩu Nguyên liệu ngành nhựa
- 2. TÊN DOANH NGHIỆP:** ADC PLASTIC (Công ty Cổ phần Nhựa Á Đông)
- 3. ĐỊA CHỈ TRỤ SỞ CHÍNH:** Số 14-15, A18-BTSL2, Lê Trọng Tấn, An Khánh, Hoài Đức, Hà Nội
- 4. ĐỊA CHỈ NHÀ MÁY:** Đường D1, Khu CN Yên Mỹ 2, huyện Yên Mỹ, tỉnh Hưng Yên
- 5. ĐỊA CHỈ WEBSITE:** <https://adcplastic.com>

II. YÊU CẦU CÔNG VIỆC

Chúng tôi đang tìm kiếm những **ĐỒNG NGHIỆP** – những người đồng hành có kiến thức, kỹ năng và nhiều kinh nghiệm cho vị trí **GIÁM ĐỐC PHÁT TRIỂN KINH DOANH KHU VỰC** gia nhập Tổ chức cùng **PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP**. Vị trí công việc sẽ chịu trách nhiệm dẫn dắt hoạt động thương mại, dự báo, xây dựng kế hoạch phát triển thị trường, sản phẩm ngắn và trung hạn....

- 1. TÊN CHỨC DANH:** Giám Đốc phát triển kinh doanh Khu vực
- 2. HÌNH THỨC HỢP TÁC VÀ LÀM VIỆC:** Toàn thời gian
- 3. ĐỊA ĐIỂM LÀM VIỆC:**

Số 14-15, A18-BTSL2, Lê Trọng Tấn, An Khánh, Hoài Đức, Hà Nội

Trung Quốc/ Quốc tế tùy thuộc khu vực thị trường phụ trách và yêu cầu công việc.

- 4. MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC**

Thúc đẩy gia tăng trưởng sản lượng, phát triển kênh và đội ngũ bán hàng tại các khu vực phụ trách: thị trường Trung Quốc / các thị trường mục tiêu theo kế hoạch được giao

- 5. NHIỆM VỤ/ TRÁCH NHIỆM/ MÔ TẢ CHI TIẾT CÔNG VIỆC**

- 5.1. PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG VÀ CÁC KÊNH BÁN HÀNG**

- Nghiên cứu, phân tích, thu thập thông tin dữ liệu khách hàng, sản phẩm tại thị trường phụ trách
- Chịu trách nhiệm phát triển thị trường mục tiêu được chỉ định (sản lượng, kênh bán hàng)

- Phối hợp với Bộ phận Marketing triển khai kế hoạch tiếp cận, tiếp xúc khách hàng, thúc đẩy và tìm kiếm cơ hội bán hàng tại thị trường phụ trách

- Xây dựng và Quản lý kênh bán hàng (Doanh số, sản lượng, hiệu quả,...)

5.2. PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ BÁN HÀNG

- Tham mưu cho BLĐ về việc xây dựng chính sách thu hút đội ngũ bán hàng

- Thu hút và giữ chân những nhân tài có cùng mục đích và khát vọng phát triển;

5.3. PHÁT TRIỂN CƠ HỘI KINH DOANH MỚI

- Nhận diện những cơ hội đem lại những sản phẩm mới, giá trị mới đáp ứng nhu cầu cao hơn của khách hàng thông qua việc cập nhật thường xuyên các xu hướng, biến động thị trường và nhu cầu khách hàng;

5.4. PHÁT TRIỂN QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

- Xây dựng và triển khai kế hoạch duy trì và phát triển quan hệ khách hàng và các kênh bán hàng

- Tiếp đón khách hàng hoặc tới làm việc trực tiếp với khách hàng tại các địa điểm sản xuất

- Làm việc trực tiếp với khách hàng tại các địa điểm sản xuất của khách hàng tại thị trường Trung Quốc/ Quốc tế

5.5. NGHIÊN CỨU XU HƯỚNG, BIẾN ĐỘNG, CẬP NHẬT GIÁ THỊ TRƯỜNG

- Phối hợp với Bộ Phận Nghiên cứu phát triển và Truyền thông marketing cập nhật thông tin thị trường mục tiêu (giá, chính sách, yêu cầu phân cấp chất lượng sản phẩm, điều khoản chính sách thương mại,...)

- Tham mưu cho Giám đốc phát triển kinh doanh và BLĐ các giải pháp cải thiện gia tăng lợi thế cạnh tranh và phát triển sản lượng.

5.6. GIÁM SÁT CHUỖI CUNG ỨNG VÀ ĐƠN HÀNG

5.7. CẢI TIẾN QUY TRÌNH VẬN HÀNH

III. YÊU CẦU TIÊU CHUẨN ỨNG VIÊN

1. TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN: Cử nhân, Thạc sỹ hoặc các chứng chỉ sau Đại học

2. CHUYÊN NGÀNH ĐÀO TẠO: Kinh tế, Kỹ thuật, Quản trị kinh doanh, Marketing, Kinh doanh thương mại quốc tế

3. TRÌNH ĐỘ CHUYÊN MÔN

- Trên 8 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán hàng, tiếp thị, phát triển kinh doanh B2B

- 3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực Xuất nhập khẩu, phát triển kinh doanh B2B Quốc tế ngành nguyên liệu, phụ gia nhựa, hóa chất ngành nhựa là một lợi thế

4. TÍCH LUỸ CẦN ĐẠT ĐƯỢC

- Xây dựng kế hoạch phát triển khách hàng và thị trường cho giai đoạn 1- 3 năm

- Hiểu rõ về đối tượng mua hàng và các kênh phát triển thị trường đối với ngành công nghiệp nhựa

- Kỹ năng trình bày và đàm phán và thuyết phục, linh hoạt trong việc đi lại trong khu vực và toàn cầu.

- Có độ nhạy bén, khả năng cảm nhận cao, nhận thức tốt về văn hóa và phong cách quản lý sự thay đổi

- Kiến thức và kinh nghiệm về nhựa, phụ gia nhựa, hóa chất ngành nhựa

5. NGÔN NGỮ HỒ SƠ ỨNG TUYỂN

Song ngữ Anh/ Việt

6. KỸ NĂNG NGOẠI NGỮ

- Thị trường Trung Quốc: Tiếng Trung 4 kỹ năng, tương đương HSK 3 trở lên.
- Thị trường Quốc tế khác: Tiếng Anh 4 kỹ năng, tương đương TOEIC > 650/ IELTS > 5.0
- Ứng viên có thể giao tiếp được 3 ngôn ngữ trở lên là 1 lợi thế

IV. LỢI ÍCH CỦA ỨNG VIÊN KHI GIA NHẬP ADC

1. THU NHẬP

ADC PLASTIC CAM KẾT “Với sự đóng góp của mỗi một ĐỒNG NGHIỆP đối với sự phát triển của tổ chức, mức thu nhập sẽ luôn tương xứng với hiệu suất và năng lực”

2. CƠ HỘI PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP VÀ GIA TĂNG GIÁ TRỊ ĐÓNG GÓP CHO XÃ HỘI

ADC PLASTIC tự hào là môi trường luôn có sẵn cơ hội cho những ĐỒNG NGHIỆP của chúng tôi mở rộng phạm vi công việc, cơ hội học tập và phát triển sự nghiệp với các điều kiện làm việc tốt nhất.

- Đảm bảo Cơ hội phát triển là công bằng, minh bạch cho tất cả Đồng nghiệp của ADC PLASTIC. Chúng tôi hướng đến mục tiêu chung “Cùng Sự nghiệp – Cùng Năng Lực – Cùng Chí Hướng – Cùng Phát triển”
- Đảm bảo các chính sách phúc lợi, đãi ngộ và tôn vinh giá trị con người và vị thế xã hội