THÔNG TIN TUYỂN DỤNG

VỊ TRÍ: GIÁM ĐỐC PHÁT TRIỂN CHUỖI CUNG ỨNG

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 CHUỖI CUNG ỨNG** gia nhập Tổ chức cùng **PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP**. Vị trí công việc sẽ chịu trách nhiệm đứng đầu những khía cạnh của quy trình sản xuất, mua sắm, vận chuyển, nhập kho vật liệu, kiểm soát hàng tồn kho và phân phối hàng hóa thành phẩm.

1. TÊN CHỨC DANH: Giám đốc phát triển chuỗi cung ứng

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

Các địa điểm nhà máy và địa điểm khác theo yêu cầu công việc

4. MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC

Đảm bảo các nguồn lực, vật liệu, thông tin và dịch vụ được cung cấp và điều phối hiệu quả từ nguồn gốc (nhà cung cấp, cung ứng NVL) đi qua quá trình sản xuất đi đến người dùng đầu cuối (Khách hàng ADC):

Cung cấp liên tục

Tối ưu hóa chi phí

Đảm bảo chất lượng

Quản lý rủi ro

Tăng cường tương tác

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

5.1. PHÁT TRIỂN ĐỘI NGŨ TRONG HOẠT ĐỘNG CHUỖI CUNG ỨNG

- Xây dựng các chương trình đào tạo phát triển đội ngũ hoạt động chuỗi cung ứng

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

- Truyền cảm hứng, chia sẻ niềm đam mê, ý nghĩa và giá trị công việc với Đồng nghiệp ADC nhằm mục tiêu đem đến lợi ích tối đa cho khách hàng và đối tác;

5.2. XÂY DỰNG CHÍNH SÁCH VÀ CÁC TIÊU CHUẨN THƯƠNG MẠI

- Phối hợp cùng bộ phận Nghiên cứu phát triển thị trường cập nhật thông tin thị trường (Giá, chính sách, xu hướng phân cấp chất lượng sản phẩm, Công ty cùng ngành)

- Phối hợp xây dựng, hoàn thiện, tham mưu cho BLĐ chính sách và tiêu chuẩn thương mại đảm bảo hỗ trợ phát triển kinh doanh đạt mục tiêu đề ra.

5.3. QUẢN LÝ HOẠT ĐỘNG MUA, CUNG ỨNG NHIỀU KHU VỰC VÀ HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG MUA SẮM

- Đảm bảo việc cung cấp các nguồn lực, vật liệu và sản phẩm theo nhu cầu, mong muốn của khách hàng.

- Xác định và tham mưu cho BLĐ các cơ hội cải tiến quy trình mua hàng nhằm mục tiêu tối ưu hoá hiệu suất giúp gia tăng lợi thế cạnh tranh cho Doanh nghiệp

5.4. XÂY DỰNG VÀ TRIỂN KHAI CÁC CHIẾN LƯỢC MUA CỤ THỂ TẠI MỘT KHU VỰC

- Phân tích dữ liệu thị trường mua và tìm kiếm nguồn cung phù hợp

- Xây dựng, duy trì và phát triển quan hệ Nhà cung cấp

5.5. LIÊN KẾT VÀ ĐỒNG BỘ HOẠT ĐỘNG MUA (NGUYÊN LIỆU TRỰC TIẾP, GIÁN TIẾP; HOẠT ĐỘNG LOGISTIC)

- Đảm bảo doanh nghiệp luôn có đủ NVL đầu vào để sản xuất và kinh doanh liên tục, đồng thời đáp ứng được nhu cầu của khách hàng

- Phối hợp bộ phận Phát triển thị trường và Quan hệ Khách hàng, bộ phận sản xuất triển khai các đơn hàng đảm bảo đúng tiến độ với hiệu suất tối ưu nhất (NVL tồn kho, Thành phẩm lưu kho, ….)

- Tối ưu và liên kết quy trình làm việc với các nhà cung cấp, đối tác

5.6. ĐÀM PHÁN VÀ ĐẢM BẢO NGUỒN CUNG, HIỆU SUẤT CỦA NHÀ CUNG CẤP

- Tiến hành đánh giá thường xuyên về hiệu suất của nhà cung cấp và giải quyết mọi vấn đề có thể phát sinh trong quá trình mua hàng.

- Lên kế hoạch, chiến lược đàm phán giá cả, thương lượng với đối tác cung ứng đảm bảo tối ưu hiệu suất chi phí.

5.7. QUẢN LÝ VÀ PHÁT TRIỂN NGUỒN CUNG, QUAN HỆ ĐỐI TÁC

- Trực tiếp làm việc với đối tác tại các địa điểm sản xuất của đối tác.

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

- 8 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực mua hàng, phát triển chuỗi cung ứng

- 3 năm kinh nghiệm phát triển chuỗi cung ứng ở các vị trí tương đương các công ty sản xuất Công nghiệp B2B là một lợi thế

4. TÍCH LUỸ CẦN ĐẠT ĐƯỢC

- Am hiểu các bước mua nguyên vật liệu, bán hàng hoá xuất khẩu, nội địa,
- Kỹ năng giao tiếp, đàm phán xuất sắc
- Hiểu biết về các quy định vận chuyển quốc tế và thủ tục hải quan.
- Am hiểu các kiến thức về xuất nhập khẩu, mua hàng quốc tế, kênh tiếp cận nhà cung cấp thị trường quốc tế B2B ngành Công nghiệp.

5. NGÔN NGỮ HỒ SƠ ỨNG TUYỂN Song ngữ Anh/ Việt

6. KỸ NĂNG NGOẠI NGỮ Giao tiếp tiếng Anh thành thạo 4 kỹ năng (*Nghe, nói, đọc, viết*)

Tiếng Anh: TOEIC > 650/ IELTS > 5.0

Hoặc Tiếng Trung: HSK 3

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