

PHIẾU THÔNG TIN TUYỂN DỤNG

I. GIỚI THIỆU VỀ STAVIAN INDUSTRIAL METAL:

- Công ty Cổ phần Kim loại Công nghiệp Stavian (Stavian Industrial Metal.,JSC) được thành lập từ ngày 18/06/2021 với khát vọng trở thành doanh nghiệp cung cấp giải pháp toàn diện cho ngành kim loại công nghiệp trong và ngoài nước, đưa sản phẩm kim loại của Việt Nam vươn ra thế giới
- Stavian Industrial Metal tự hào là thành viên của Tập đoàn Stavian - Tập đoàn công nghiệp đa quốc gia quy mô lớn hàng đầu Việt Nam được thành lập từ năm 2009, với gần 3.000 nhân sự và hơn 30 chi nhánh trên toàn thế giới, kiên định với định hướng phát triển bền vững, bảo vệ môi trường, có trách nhiệm cao với cộng đồng và trở thành doanh nghiệp nằm trong danh sách Fortune Global 500
- Với lợi thế cạnh tranh bao gồm 4 mô hình kinh doanh toàn diện và chuỗi 15 giải pháp kinh doanh vượt trội được phát triển độc quyền, hệ thống văn phòng và kho bãi hiện đại tại Hà Nội, Hải Phòng, Thành phố Hồ Chí Minh kết hợp với mạng lưới phân phối nội địa lớn mạnh và đối tác uy tín toàn cầu kế thừa từ Tập đoàn Stavian, Công ty Stavian Industrial Metal đã và đang từng bước lớn mạnh, triển khai mạnh mẽ các hoạt động gia công thương mại toàn cầu và từng bước tham gia vào lĩnh vực hợp tác đầu tư, liên doanh mở rộng sản xuất và bao tiêu sản phẩm đầu ra nhằm đáp ứng nhu cầu của thị trường

Stavian Industrial Metal đặt mục tiêu đến năm 2028, trở thành một trong 10 Công ty Gia công Thương mại Vật liệu kim loại công nghiệp lớn nhất Đông Nam Á

- Website: <https://stavianmetal.com/>

II. THÔNG TIN CHUNG VỀ VỊ TRÍ:

- | | |
|--|------------------------------|
| 1. Vị trí cần tuyển: Phó Tổng Giám đốc phụ trách Kinh doanh | Số lượng cần tuyển: 01 người |
| 2. Thuộc Phòng/Ban: Ban Tổng Giám đốc | |
| 3. Địa điểm làm việc: Tầng 6, Tòa nhà Imedia – 508 Trường Chinh – Ngã Tư Sở - Đống Đa - Hà Nội | |

III. MÔ TẢ CÔNG VIỆC (Phạm vi công việc đảm trách):

- Hoạch định, kiểm soát và điều chỉnh chiến lược kinh doanh và marketing đối với các sản phẩm vật liệu kim loại công nghiệp, đảm bảo đạt mục tiêu doanh thu, lợi nhuận và nâng cao năng lực cạnh tranh trên thị trường;
- Chủ động theo dõi, phân tích và cập nhật liên tục biến động thị trường kim loại (giá, cung – cầu, xu hướng ngành...) nhằm kịp thời tham mưu, đề xuất cho BOD các quyết định kinh doanh hiệu quả;
- Xây dựng, tổ chức triển khai và chịu trách nhiệm toàn diện về kết quả hoạt động kinh doanh; thiết lập KPI cho Khối Kinh doanh và thúc đẩy đội ngũ đạt/vượt chỉ tiêu;
- Đề xuất và triển khai các chiến lược, giải pháp bán hàng nhằm mở rộng tệp khách hàng, phát triển khách hàng chiến lược và gia tăng doanh thu bền vững;
- Giám sát, điều hành các hoạt động vận hành liên quan đến kinh doanh; tham mưu phân bổ nguồn lực nhân sự hợp lý nhằm tối ưu hiệu suất và hiệu quả kinh doanh;
- Xây dựng, duy trì và phát triển mối quan hệ với khách hàng, nhà cung cấp, đối tác chiến lược nhằm phục vụ mục tiêu tăng trưởng kinh doanh dài hạn;
- Xác định thị trường tiềm năng, phân tích đối thủ cạnh tranh và đề xuất chiến lược phát triển, triển khai kinh doanh đối với các sản phẩm mới;
- Phối hợp chặt chẽ với Khối Cung ứng nhằm đảm bảo nguồn hàng đáp ứng kịp thời, tối ưu tồn kho và hỗ trợ hiệu quả cho hoạt động kinh doanh;

9. Tuyển dụng, đào tạo, dẫn dắt và phát triển đội ngũ quản lý và nhân viên kinh doanh, xây dựng đội ngũ có năng lực cao và định hướng kết quả;
10. Đại diện Công ty trong việc xây dựng hình ảnh, uy tín trên thị trường; trực tiếp tham gia đàm phán, ký kết các hợp đồng lớn; tạo dựng ảnh hưởng trong lĩnh vực kim loại công nghiệp (đặc biệt thép/vật liệu kim loại);
11. Xây dựng, chuẩn hóa và tối ưu các quy trình, quy định phục vụ hoạt động kinh doanh (bán hàng, chăm sóc khách hàng, xử lý khiếu nại...);
12. Thực hiện các nhiệm vụ khác theo chỉ đạo của Chủ tịch HĐQT/Ban Điều hành trong phạm vi công việc được phân công.

IV. YÊU CẦU VỚI VỊ TRÍ CẦN TUYỂN:

Bằng cấp/Chứng chỉ	Tốt nghiệp đại học trở lên các chuyên ngành Kinh tế, Ngoại thương, Thương mại, Quản trị kinh doanh
Ngoại ngữ	Tiếng Anh thông thạo (bắt buộc)
Chuyên môn/Kiến thức	- Am hiểu về lĩnh vực Kim loại công nghiệp; - Am hiểu kiến thức Chuyên môn trong lĩnh vực mở rộng nguồn cung.
Kinh nghiệm	- Từ 10–15 năm kinh nghiệm kinh doanh B2B. Ưu tiên các ứng viên đã có kinh nghiệm trong mảng thương mại kim loại công nghiệp (Thép/ nhôm/ đồng/ inox...) - Có kinh nghiệm làm việc ở vị trí tương đương từ 5 năm trở lên
Kỹ năng mềm khác	- Kỹ năng lãnh đạo xuất sắc, khả năng định hướng chiến lược và ra quyết định nhanh chóng, chính xác; - Kỹ năng giao tiếp, đàm phán và quản lý mối quan hệ tốt; - Kỹ năng quản trị, thúc đẩy đội nhóm; - Am hiểu về quản lý tài chính, pháp lý và các quy định liên quan đến hoạt động kinh doanh.
Tác phong	Chuyên nghiệp, nhanh nhẹn
Thời gian làm việc	Toàn thời gian. - 8h15 – 17h15 Từ Thứ 2 đến sáng Thứ 6 hàng tuần - 8h15 – 12h15 Thứ 7 (thời gian làm việc linh hoạt, có thể làm việc online tại nhà)
Yêu cầu khác	- Có khả năng chịu áp lực và làm việc với cường độ cao - Có khả năng giao tiếp, tiếp khách và đi công tác

V. QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG:

Mức lương	Thỏa thuận theo năng lực và kinh nghiệm
Quyền lợi	- BHXH, BHYT, BHTN theo quy định - Chế độ phúc lợi theo Quy định chung của Tập đoàn - Nghỉ mát, hoạt động gắn kết, team building. - Tham gia các khóa đào tạo nội bộ nâng cao năng lực, và kỹ năng. - Môi trường làm việc cởi mở, sáng tạo, năng động, gắn kết.

VI. THÔNG TIN LIÊN HỆ:
CÔNG TY CỔ PHẦN KIM LOẠI CÔNG NGHIỆP STAVIAN

Trụ sở chính	: Tầng 6, Tòa nhà Imedia – 508 Trường Chinh – Phường Kim Liên – TP Hà Nội
Email	: tuyendung@stavianmetal.com
Website	: https://stavianmetal.com/

Liên hệ	
---------	--

