**CÔNG TY TNHH ĐA LỘC**

Văn phòng chính Hà Nội: số 781 đường Hồng Hà, Quận Hoàn Kiếm

Văn phòng Miền Trung Công ty TNHH Đa Lộc

127 Lê Lợi, phường Hải Châu I, quận Hải Châu, TP Đà Nẵng

Văn phòng Miền Nam Công ty TNHH Đa Lộc: 17/12 Lê Thánh Tôn, Quận 1, TP Hồ Chí Minh

Công ty TNHH Đa Lộc có trụ sở chính tại Hà Nội, chi nhánh tại TP Hồ Chí Minh và TP Đà Nẵng. Công ty được thành lập năm 1995, là nhà nhập khẩu và phân phối hàng đầu ở Việt Nam các loại thực phẩm, đồ uống có cồn (rượu vang, rượu mạnh, rượu mùi) và không có cồn (nước khoáng, nước quả ép) với một môi trường làm việc quốc tế, cạnh tranh lành mạnh. Khách hàng của chúng tôi là các khách sạn, khu nghỉ dưỡng, nhà hàng, hãng hàng không tốt nhất tại Việt Nam.

Quy mô Công ty: 100-499.

Nhân viên tại công ty hiện nay bao gồm người Việt Nam, Anh, Pháp, Mỹ.
**Mọi chi tiết xin xem trên trang web của công ty: WWW.DALOC.VN**

CHẾ ĐỘ ĐÃI NGỘ CỦA CHÚNG TÔI CẠNH TRANH VỚI CÁC CÔNG TY TỐT NHẤT Ở VIỆT NAM. CHÚNG TÔI LUÔN CỐ GẮNG XÂY DỰNG MỘT MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC VIỆT NAM VỚI TIÊU CHUẨN QUỐC TẾ.
Nhằm đáp ứng nhu cầu mở rộng và phát triển Công ty, chúng tôi cần tuyển các ứng viên ưu tú tại vị trí sau :

**Thông tin công việc**

**Vị trí: GIÁM ĐỐC KINH DOANH (kênh Horeca /bán buôn)**

 **Sales Manager (Horeca/Wholesales)**

**Mô tả công việc:**

- Trực tiếp quản lý, điều hành toàn bộ hoạt động kinh doanh của bộ phận Horeca (nhà hàng, khách sạn...) hoặc kênh bán buôn (Mass market)

- Lập kế hoạch kinh doanh hàng năm, trung hạn, dài hạn và trực tiếp triển khai thực hiện kế hoạch đó.
- Thực hiện các chỉ tiêu kinh doanh được giao. Báo cáo định kỳ tình hình thực hiện kế hoạch cho Ban Giám Đốc và bộ phận liên quan.

- Xây dựng và phát triển hệ thống phân phối hiệu quả nhất.
- Thực hiện các công tác Marketing (quảng cáo, tiếp thị phát triển khách hàng mới, kế hoạch phát triển thị trường…). Xây dựng hệ thống thu thập thông tin về thị trường, các đối thủ cạnh tranh một cách đầy đủ - kịp thời - chính xác.
- Xây dựng và tổ chức thực hiện hệ thống cơ sở dữ liệu liên quan đến hoạt động kinh doanh.
- Tham mưu, đề xuất với Tổng Giám Đốc các biện pháp, giải pháp kinh doanh hiệu quả nhất cho công ty.
– Phối hợp với các Trưởng bộ phận khác để hoàn thành nhiệm vụ được giao cũng như nhiệm vụ chung của công ty.

 *(Sẽ trao đổi cụ thể hơn khi phỏng vấn)*

**Yêu cầu:**

- Am hiểu sâu về thị trường.

- Tốt nghiệp ĐH chuyên ngành kinh tế, quản trị kinh doanh. Hiểu biết sâu sắc về hàng tiêu dùng và thị hiếu tiêu dùng của người Việt Nam.

- Đam mê công việc bán hàng, tổ chức hệ thống phân phối, cam kết doanh số.

- Có từ 05 năm kinh nghiệm trở lên về bán hàng chuyên đồ xa xỉ, mỹ phẩm, hàng tiêu dùng cao cấp nước ngoài, hàng tiêu dùng quốc tế (FCMG) (Ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm làm việc cho các hãng Nestle, Coca Cola, Pepsi, P&G, Unilever). Có kinh nghiệm bán hàng đồ uống hoặc rượu vang cao cấp là một lợi thế.

- Kỹ năng thuyết trình, kỹ năng giao tiếp, đàm phán, giải quyết vấn đề. Có khả năng chịu áp lực cao và có tinh thần trách nhiệm trong công việc.

- Tiếng Anh giao tiếp.

- Thành thạo tin học văn phòng.

**Nơi làm việc: Hà Nội, Đà Nẵng, TP Hồ Chí Minh**

 **Mức lương:** Cạnh tranh

 **Thông tin liên lạc: Ms.Hoa**

 **Email:** hr.daloc@gmail.com

Chỉ nhận hồ sơ qua email, không nhận hồ sơ tại công ty, mỗi hồ sơ gồm:

1. Lý lịch tự thuật chi tiết, có ảnh
2. Bằng cấp và chứng chỉ bản sao
3. Thư xin việc cover letter
4. Tất cả các giấy tờ chứng nhận kinh nghiệm và thành tích làm việc nếu có
5. Người giới thiệu/ Kiểm chứng
6. Tất cả các giấy tờ khác nếu thấy cần cho hồ sơ xin việc