

## **JOB DESCRIPTION** (MÔ TẢ CÔNG VIỆC)

<b>Position</b> (Chức danh)	<b>HEAD OF MARKETING</b>
<b>Levels</b> (Cấp bậc)	<b>Quản Lý</b>
<b>Working Location</b> (Địa điểm làm việc)	<b>Quận Tân Bình, Tp. HCM</b>
<b>Company</b> (Công ty)	
<b>Number of vacancies</b> (Số lượng tuyển dụng)	<b>01</b>
<b>Salary range</b> (Mức lương)	<b>4.000 - 7.000 USD</b>

### **DETAILS** (THÔNG TIN CHI TIẾT)

#### **1. Job Overview And Responsibility** (Tổng quan về Nhiệm vụ và Trách nhiệm):

- Thiết kế và thực hiện các chiến lược tiếp thị để đạt mục tiêu
- Chịu trách nhiệm tiếp thị cho các sản phẩm B2C như web và ứng dụng, các sản phẩm B2B như Hệ thống quản lý xe buýt cho các công ty xe buýt và Hệ thống quản lý đại lý cho các đại lý du lịch
- Nghiên cứu và phân tích hành vi của khách hàng (khách du lịch Việt Nam và quốc tế), điều kiện thị trường, đối thủ cạnh tranh và các mối quan hệ đối tác chiến lược tiềm năng
- Phối hợp và đảm bảo liên kết với cả các bên liên quan bên trong và bên ngoài - trong các bộ phận tiếp thị và liên bộ (Sản phẩm, Dịch vụ khách hàng, Quản lý tài khoản) để mang lại trải nghiệm tốt cho khách hàng
- Có hiểu biết toàn diện về các kênh tiếp thị, vòng đời khách hàng (mua lại, tham gia và duy trì), hành trình của khách hàng, sử dụng kênh, cơ hội tiếp cận và tiêu thụ phương tiện, hiệu suất thương hiệu và thị phần
- Thúc đẩy lưu lượng truy cập, theo dõi tỷ lệ chuyển đổi, đo lường hiệu suất và ưu tiên các sáng kiến tiếp thị để đạt được sự tăng trưởng kinh doanh
- Lập kế hoạch và kiểm soát ngân sách của tất cả các hoạt động tiếp thị trực tuyến và ngoại tuyến
- Dẫn đầu một nhóm tiếp thị gồm 10 người để thực hiện các hoạt động tiếp thị: Thương hiệu (Thương hiệu, PR, Đối tác, Sự kiện), Kỹ thuật số (SEO, ASO, Google Analytics, Công cụ quản trị trang web, Firebase, FB, Adword, Email marketing, blog) và Chiến dịch (Khách hàng Hành trình, khuyến mãi, chương trình khách hàng thân thiết).
- Chịu trách nhiệm tuyển dụng, thiết lập KPI, phát triển tài năng, đánh giá hiệu suất, phản hồi và quản lý động lực cho đội ngũ tiếp thị

## 2. Job Requirement *(Yêu cầu công việc):*

- Bằng cử nhân về Tiếp thị, Khoa học Máy tính, Quản lý Thông tin hoặc Tài chính của các trường đại học hàng đầu trong và ngoài nước với điểm trung bình tối thiểu 3.5 trên thang điểm 4.0 hoặc 8.0 trên 10.0, MBA / Thạc sĩ / Tiến sĩ là một lợi thế
- Hơn 5 năm kinh nghiệm làm việc trong tiếp thị thương mại điện tử từ các công ty khởi nghiệp công nghệ hàng đầu, hoặc quản lý thương hiệu FMCG từ các MNC hàng đầu, hoặc tư vấn quản lý từ các công ty tư vấn hàng đầu, đặc biệt mạnh về kỹ thuật số và thương hiệu.
- Vị trí quản lý tối thiểu 3 năm với hồ sơ theo dõi kết quả kinh doanh đã được chứng minh
- Kỹ năng lãnh đạo mạnh mẽ; mạnh về tư duy phân tích và dữ liệu
- Đam mê cho tầm nhìn, sứ mệnh và giá trị của công ty
- Kỹ năng làm việc độc lập, yêu thích thử thách, có tinh thần kinh doanh và hoàn thành công việc
- Có kinh nghiệm làm việc trong môi trường có thời hạn, tốc độ nhanh với nguồn lực hạn chế
- Đạo đức làm việc mạnh mẽ (sở hữu), tâm lý học hỏi nhanh và tư duy đầu tiên của khách hàng
- Thái độ tích cực, cởi mở với phản hồi, thoải mái với sự mơ hồ

## 3. Benefits *(Phúc lợi):*

- Chính sách giảm giá đặc biệt cho các thành viên Công ty và gia đình / người thân của họ
- Môi trường khởi nghiệp với những đồng nghiệp trẻ và đầy tham vọng
- Cơ hội hợp tác chặt chẽ với những người sáng lập và học cách phát triển một startup
- Thời gian làm việc: từ thứ Hai đến sáng thứ Bảy hàng tuần
- Thưởng hiệu quả kinh doanh

## 4. Report to *(Báo cáo cho)*

## 5. Interview Process *(Quy trình phỏng vấn)*

## 6. Company Overview *(Tổng quan về Công ty)*