



THÔNG TIN TUYỂN DỤNG

Vị trí: Trưởng phòng Marketing

Giới thiệu về Ladofoods

- Được kế thừa trên nền tảng xưởng rượu Lafaro của người Pháp, xây dựng từ những năm đầu thế kỷ 20, Công ty cổ phần thực phẩm Lâm Đồng – Ladofoods đã giữ gìn và tiếp tục phát triển lớn mạnh.
- Không dừng ở đó, với định hướng bước vào thị trường vang thế giới, đầu năm 2015, Ladofoods đã chính thức thành lập “Ladora Winery – Nhà làm vang chuyên nghiệp”.
- Bằng tư duy hoàn toàn mới, cùng sự thấu hiểu rằng mỗi loại nho và chủng men sẽ tạo nên hương vị đặc trưng khác nhau cho vang, Ladofoods đã dày công nghiên cứu, đưa về những giống nho phù hợp nhất với điều kiện thổ nhưỡng Việt Nam.
- Ladofoods muốn mang đến cho người yêu vang những chai vang tuyệt hảo sánh tầm đẳng cấp quốc tế, chứa đựng hồn phách tinh tế, lãng mạn của văn hóa cao nguyên Đà Lạt. Đó là sự kết hợp giữa kỹ thuật canh tác nho với nghệ thuật ủ vang cùng với công nghệ tiên tiến bậc nhất được chuyển giao bởi các Công ty và chuyên gia hàng đầu đến từ cái nôi rượu vang Châu Âu.
- Vang của Ladofoods là sự kết tinh từ hồn đất, hồn trời Việt dưới bàn tay con người Việt. Với định hướng một chuẩn mực quốc tế về vang và hơn hết thấy, đó là tình yêu, niềm đam mê cháy bỏng với Vang, Ladofoods đã ghi danh vang Việt trên bản đồ Vang Thế giới.

1/ MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

- Đề xuất các ý tưởng và chiến lược phát triển sản phẩm mới hoặc cải tiến sản phẩm hiện có để đáp ứng yêu cầu của thị trường.
- Xây dựng phễu marketing.
- Phát triển chiến lược marketing kỹ thuật số phù hợp với mục tiêu và vị thế của Ladofoods trên thị trường.
- Tối ưu hóa sử dụng các kênh truyền thông kỹ thuật số như mạng xã hội, email marketing, và trang web để tăng tương tác và tạo ra doanh số bán hàng.
- Đề xuất các chiến dịch quảng cáo trực tuyến và nội dung số hóa để tăng hiệu quả tiếp cận và tương tác với khách hàng.
- Sử dụng công cụ phân tích dữ liệu để đo lường hiệu quả của các chiến lược marketing và sản phẩm.
- Áp dụng các công nghệ mới như CRM, CDP... vào marketing để tạo ra lợi thế cạnh tranh.
- Phát triển và thực hiện chiến lược xây dựng thương hiệu mạnh mẽ và độc đáo để tạo ra sự nhận diện và lòng trung thành từ phía khách hàng.

- Xây dựng mối quan hệ tốt hơn với khách hàng thông qua việc tương tác tích cực trên các nền tảng truyền thông xã hội và kênh truyền thông kỹ thuật số khác.

2/ MỨC LƯƠNG:

- 30 triệu +++++/tháng (gross)
- Lương tháng 13, thưởng kết quả công việc, các chế độ phúc lợi theo qui định của Công ty.

3/ YÊU CẦU:

- Nam/nữ, độ tuổi: từ 28 tuổi → 40 tuổi.
- Tốt nghiệp đại học chuyên ngành Marketing hoặc các ngành có liên quan.
- Có tối thiểu 3 năm làm ở vị trí tương đương (Lưu ý: ứng viên không đủ điều kiện này vui lòng không nộp hồ sơ ứng tuyển).
- Có khả năng làm việc độc lập và chịu áp lực cao, tinh thần làm việc đội nhóm.
- Có kỹ năng quản lý nhân sự, tuyển dụng và đào tạo, lập kế hoạch và giao việc.
- Có kỹ năng giao tiếp, đàm phán, thuyết phục.
- Ưu tiên đã có kinh nghiệm triển khai marketing sản phẩm.
- Ưu tiên đi làm ngay.

4/ ĐIỀU KIỆN LÀM VIỆC:

- Địa điểm làm việc: 221 Điện Biên Phủ, Phường Võ Thị Sáu, Quận 3, Thành phố Hồ Chí Minh.
- Thời gian làm việc: 44h/tuần, sáng 8h30-12h00 - chiều 13h00-17h30, nghỉ chiều thứ 7 và chủ nhật.
- Được cấp phát công cụ làm việc: laptop, sim điện thoại.

5/ QUYỀN LỢI:

- Tham gia BHXH, BHYT, BHTN, Công đoàn theo quy định.
- Mừng sinh nhật, hiếu hỉ, thăm hỏi ốm đau.
- Khám sức khỏe định kỳ.
- Tham quan nghỉ mát hàng năm.