

Vị trí công việc
Trưởng phòng tiếp thị (Marketing)
Bộ phận, phòng, ban nơi làm việc
Trưởng phòng tiếp thị làm việc dưới sự chỉ đạo của giám đốc Bán hàng và Tiếp thị trong bộ phận Bán hàng và Tiếp thị. Vị trí này cũng có thể đồng thời đảm nhiệm bộ phận quan hệ công chúng và truyền thông của công ty.
Các hoạt động chính
• Phụ trách quảng bá thương hiệu, sản phẩm và dịch vụ của công ty và tiến hành các hoạt động nghiên cứu thị trường; • Phối hợp nhân viên tiếp thị trong việc phát triển các chiến dịch tiếp thị và khuyến mãi theo chiến lược kinh doanh của công ty; • Quản lý các mối quan hệ của công ty với các cơ quan và đối tác khác.
Trình độ chuyên môn
Vị trí này yêu cầu ứng viên phải có bằng đại học, lý tưởng nhất là chuyên ngành marketing.
Kỹ năng kỹ thuật
• Hiểu biết toàn diện về thị trường và tất cả các đối tượng tham gia trong thị trường, bao gồm người tiêu dùng, đối thủ cạnh tranh và những đối tượng khác; • Tối đa hóa nhận thức của khách hàng về thương hiệu, thúc đẩy mối quan hệ khách hàng và quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng; • Có kỹ năng nghiên cứu thị trường, nhận diện thương hiệu, phát triển và thực hiện các kế hoạch tiếp thị, thiết kế tài liệu tiếp thị, xây dựng nội dung cho các hoạt động tiếp thị, đề xuất và thực hiện quảng cáo, quản lý các kênh truyền thông xã hội, cập nhật thông tin và trả lời các câu hỏi của khách hàng, • Quản lý cơ sở dữ liệu khách hàng, chuẩn bị phân tích dữ liệu và dự báo thị trường; • Viết và trình bày báo cáo. Các kỹ năng liên quan đến xây dựng và thiết kế nội dung cũng được yêu cầu.
Kiến thức máy tính và ngôn ngữ
• Yêu cầu kỹ năng ngoại ngữ thành thạo (tiếng Anh và bất kỳ ngôn ngữ nước ngoài phổ biến nào khác). Các kỹ năng viết và nói đều rất cần thiết. • Thành thạo trong việc sử dụng phần mềm Office và bất kỳ gói phần mềm chuyên biệt được công ty sử dụng. Ngoài ra, vị trí này yêu cầu kỹ năng máy tính chuyên sâu trong việc sử dụng các công cụ phương tiện truyền thông chuyên dụng và các công cụ mạng xã hội (thiết kế, viết nội dung, v.v.).
Phẩm chất cá nhân và mức độ sẵn sàng
• Có khả năng tạo mối quan hệ với khách hàng, điều phối công việc của cá nhân và nhóm, làm việc theo nhóm và giải quyết vấn đề; • Có tính kỷ luật, chi tiết trong các chiến dịch tiếp thị và quảng cáo • Cần có sự linh hoạt và thích nghi với thị trường và sự thay đổi của môi trường xung quanh. • Sáng tạo, tư duy phân tích và trùu tượng; • Sẵn sàng làm việc thêm giờ vào buổi tối hoặc các ngày cuối tuần.