

# **THƯ MỜI QUAN TÂM**

## **VỊ TRÍ GIÁM ĐỐC DIGITAL MARKETING ELMICH**

### **A. Giới thiệu về Elmich**

Năm 1995, Tổng công ty Elmich được thành lập tại Ostrava Cộng hòa Séc với lĩnh vực chính là sản xuất và kinh doanh các mặt hàng gia dụng. Trải qua quá trình phát triển, Elmich đã trở thành Tập đoàn sản xuất và kinh doanh đồ gia dụng tầm cỡ ở Châu Âu. Các thương hiệu gia dụng của Tập đoàn đã xuất hiện tại nhiều hệ thống bán hàng và phân phối lớn tại nhiều quốc gia, như: Ba Lan, Slovakia, Đức, Áo, Hungari...

Có mặt tại Việt Nam từ năm 2011, Elmich đã luôn khẳng định được vị thế trên thị trường. Tốc độ tăng trưởng bình quân hàng năm của Elmich luôn đạt từ 25-35%. Triết lý "**Chuẩn châu Âu – Vì sức khỏe gia đình Việt**" của Elmich luôn được đề cao trong quá trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm. Đây cũng chính là giá trị cốt lõi giúp nhãn hàng ghi điểm với người tiêu dùng Việt Nam.

Lấy "**AN TOÀN SỨC KHỎE**" của người dùng làm mối quan tâm sâu sắc nhất, Elmich cam kết đạt **CHẤT LƯỢNG làm ƯU TIÊN HÀNG ĐẦU** trong mọi hoạt động **sản xuất kinh doanh và dịch vụ**.

Thông tin về Elmich vui lòng xem thêm trên website:

<https://elmich.vn/>

<https://elmichgroup.eu/home/>

### **B. Thông tin tuyển dụng**

Giám đốc Digital Elmich cần thể hiện được tư duy chiến lược, kỹ năng công nghệ, và khả năng lãnh đạo để dẫn dắt mảng digital marketing lên tầm cao mới.

#### **1. Vai trò và trách nhiệm chính**

- **Xây dựng chiến lược digital toàn diện:** Phát triển và thực thi chiến lược để thúc đẩy doanh thu từ đa kênh trực tuyến, tăng cường thương hiệu Elmich trên nền tảng số.
- **Quản lý các kênh số:** Giám sát hoạt động website, eshop, mạng xã hội, sàn thương mại điện tử, và các kênh livestream.
- **Tối ưu hóa trải nghiệm khách hàng:** Ứng dụng công nghệ CRM, CDP để cá nhân hóa và tối ưu hóa hành trình khách hàng.
- **Dẫn dắt đội ngũ:** Quản lý và phát triển đội ngũ digital, bao gồm chuyên gia SEO, quảng cáo trực tuyến, nội dung quảng cáo, thiết kế sáng tạo, và phân tích dữ liệu.
- **Đo lường hiệu quả:** Đặt và theo dõi các KPIs như doanh thu trực tuyến, tỷ lệ chuyển đổi, chi phí marketing, và mức độ nhận diện thương hiệu trên các nền tảng số.

#### **2. Yêu cầu năng lực và kinh nghiệm**

- **Kinh nghiệm:**

- Tối thiểu 5 năm kinh nghiệm ở vị trí quản lý digital, ưu tiên lĩnh vực điện tử, gia dụng, thời trang, làm đẹp, dược, hoặc thương mại điện tử.
- Có thành tích chứng minh trong việc tăng trưởng doanh thu và tối ưu hóa các chiến dịch digital.

- **Kiến thức chuyên môn:**

- Am hiểu sâu về SEO, Google Ads, Facebook Ads, và các nền tảng thương mại điện tử như Shopee, Lazada.
- Có kinh nghiệm triển khai CRM, CDP, hoặc các công cụ phân tích dữ liệu như Google, FB Analytics,
- Biết cách triển khai đa phễu marketing và phương án chạy mix trong phễu: brand marketing, product marketing, trade marketing.

- **Tư duy chiến lược:**

- Hiểu rõ cách liên kết chiến lược digital với mục tiêu kinh doanh tổng thể.
- Có khả năng dự đoán xu hướng và đổi mới sáng tạo trong môi trường digital.

- **Kỹ năng lãnh đạo:**

- Có khả năng lập kế hoạch và triển khai báo cáo
- Có khả năng dẫn dắt đội ngũ, truyền cảm hứng, và làm việc đa chức năng với các phòng ban khác.
- Kỹ năng giải quyết vấn đề và quản lý thay đổi.

### 3. Phẩm chất cá nhân

- **Sáng tạo và nhạy bén:** Luôn đi trước trong việc áp dụng xu hướng digital mới.
- **Kỹ năng phân tích mạnh:** Hiểu và diễn giải dữ liệu để ra quyết định chính xác.
- **Tinh thần học hỏi:** Sẵn sàng cập nhật các công nghệ và công cụ mới để tạo lợi thế cạnh tranh.
- **Khả năng giao tiếp:** Giỏi trong việc truyền đạt ý tưởng và thuyết phục ban lãnh đạo, nhân viên.

### 4. KPIs chính của vị trí

- **Tăng trưởng doanh thu từ digital:** Đặt mục tiêu cụ thể cho từng quý và năm.
- **Tỷ lệ chuyển đổi (Conversion Rate):** Đảm bảo tối ưu hóa các kênh bán hàng trực tuyến.
- **Chi phí trên doanh thu (ROAS):** Giám sát và tối ưu hóa chi phí quảng cáo.
- **Mức độ nhận diện thương hiệu số:** Theo dõi qua lưu lượng truy cập, tương tác, và thứ hạng tìm kiếm.

- **Chỉ số trải nghiệm khách hàng (NPS):** Đánh giá sự hài lòng của khách hàng trên các nền tảng số.

## **5. Tổ chất cá nhân**

- Chính trực và minh bạch: Tránh xung đột lợi ích và tuân thủ các quy định pháp luật.
- Cam kết với mục tiêu: Luôn đặt lợi ích của công ty lên hàng đầu.
- Đam mê, nhiệt huyết, dám nghĩ dám làm và chấp nhận đổi mới.

## **6. Chế độ đãi ngộ**

- Thu nhập hấp dẫn và thưởng theo hiệu quả kinh doanh theo cấu trúc: Lương tháng, thưởng KPI tháng, Thưởng năm, Thưởng đạt kết quả vượt trội.

Thu nhập tháng 100 triệu ++

- Các chế độ: Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe và các chế độ khác theo thị trường./.

## **C. Liên hệ**

Ms. Phạm Linh - Nhân sự Nội vụ - SĐT: 0393417750 - [linh.pham@megram.vn](mailto:linh.pham@megram.vn)