

THƯ MỜI QUAN TÂM VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG
TỔNG GIÁM ĐỐC CÔNG TY CỔ PHẦN THỰC PHẨM LÂM ĐỒNG

A. GIỚI THIỆU VỀ CÔNG TY:

Công ty Cổ phần Thực phẩm Lâm Đồng “Ladofoods” là thành viên thuộc Tập đoàn Megram (<https://megram.vn/>). Ladofoods hoạt động trong lĩnh vực sản xuất, kinh doanh rượu vang. Vui lòng xem thông tin chi tiết tại website: <https://ladofoods.vn/> hoặc <https://ladofoods.com.vn/danh-muc-san-pham>

B. THÔNG TIN TUYỂN DỤNG

1. Thông tin tổng quan về vị trí

Chức danh: Tổng Giám đốc (CEO).

Địa điểm làm việc: Thành phố Hồ Chí Minh hoặc Hà Nội. Linh hoạt di chuyển theo yêu cầu công việc.

Báo cáo trực tiếp: Hội đồng Quản trị.

2. Yêu cầu chuyên môn và kinh nghiệm

Kiến thức và chuyên môn:

- Am hiểu sâu sắc về ngành thực phẩm - đồ uống (F&B), đặc biệt là ngành rượu vang và các sản phẩm đặc sản Việt Nam.
- Kiến thức vững chắc về xu hướng tiêu dùng, thói quen mua sắm qua các kênh GT (General Trade), MT (Modern Trade), e-commerce, và O2O (Online to Offline).
- Hiểu rõ mô hình kinh doanh và quản trị vận hành của các kênh bán hàng dự án, quà tặng doanh nghiệp (B2B) và du lịch - đặc sản địa phương.

Kinh nghiệm:

- Tối thiểu 5 năm kinh nghiệm ở vị trí CEO/Tổng Giám đốc hoặc Giám đốc Kinh doanh đa kênh trong các doanh nghiệp ngành thực phẩm, đồ uống, đặc biệt là ngành rượu vang, bia, thức uống.
- Thành công trong việc xây dựng và triển khai chiến lược bán hàng đa kênh (GT, MT, E-commerce, D2C, kênh dự án, quà tặng).
- Kinh nghiệm chuyển đổi số trong bán hàng và marketing, tối ưu hóa hệ sinh thái online & offline.
- Kinh nghiệm xây dựng thương hiệu và quản lý sản phẩm cao cấp, đặc biệt là các sản phẩm liên quan đến quà tặng, đặc sản và trải nghiệm.

Khả năng lãnh đạo và điều hành:

- Khả năng xây dựng tầm nhìn chiến lược dài hạn, hoạch định mục tiêu rõ ràng.
- Kỹ năng quản trị đội ngũ nhân sự đạt năng suất tối ưu.
- Kỹ năng lãnh đạo đội ngũ kinh doanh, marketing, phát triển sản phẩm để tăng trưởng doanh thu và phát triển bền vững.

3. Năng lực cá nhân và kỹ năng mềm

Tư duy chiến lược và đổi mới:

- Tư duy nhạy bén về thị trường, sẵn sàng chuyển đổi mô hình kinh doanh theo xu hướng tiêu dùng mới.
- Khả năng phân tích dữ liệu và ra quyết định dựa trên các chỉ số kinh doanh.
- Sáng tạo trong việc phát triển sản phẩm, marketing trải nghiệm, kể chuyện thương hiệu.

Khả năng xây dựng và phát triển hệ thống kênh bán hàng:

- Am hiểu sâu về hành vi người tiêu dùng Việt Nam ở các phân khúc khác nhau.
- Tối ưu hóa hệ thống bán hàng đa kênh: phối hợp hiệu quả giữa các kênh truyền thông (GT, MT) với kênh B2C, dự án, quà tặng.

Khả năng kết nối đối tác chiến lược:

- Mối quan hệ tốt với các đối tác bán lẻ, nhà phân phối, các nền tảng thương mại điện tử và các doanh nghiệp trong lĩnh vực quà tặng doanh nghiệp.
- Kỹ năng đàm phán, thiết lập và duy trì quan hệ hợp tác với các đối tác chiến lược trong và ngoài nước.

Khả năng thích ứng cao:

- Linh hoạt trong điều hành, dễ dàng thích ứng với sự thay đổi thị trường và khách hàng.
- Sẵn sàng thử nghiệm các mô hình kinh doanh mới để tạo đột phá.

4. Nhiệm vụ:

Xây dựng chiến lược phát triển toàn diện:

- Thiết lập và triển khai chiến lược bán hàng đa kênh GT, MT, E-commerce, dự án và quà tặng, hướng đến mục tiêu tăng trưởng mạnh mẽ.
- Phát triển sản phẩm phù hợp với từng kênh bán hàng và xu hướng tiêu dùng mới.

Đẩy mạnh chuyển đổi số và marketing hiện đại:

- Tăng cường chuyển đổi số trong quản trị bán hàng và marketing, phát triển các kênh bán hàng online.

- Đầu tư vào trải nghiệm thương hiệu và câu chuyện sản phẩm, tập trung vào khách hàng trẻ và khách du lịch.

Phát triển sản phẩm phù hợp với thị trường:

- Tập trung phát triển dòng sản phẩm quà tặng cao cấp, các sản phẩm cá nhân hóa và sản phẩm dành cho khách du lịch.
- Đẩy mạnh sự hiện diện tại các điểm du lịch, cửa hàng đặc sản, hệ thống phân phối quà tặng doanh nghiệp.

Tối ưu hóa hệ thống vận hành và phân phối:

- Củng cố hệ thống phân phối hiện tại, đồng thời mở rộng mạng lưới kênh bán hàng mới.
- Tối ưu quản trị hàng tồn kho, nâng cao hiệu quả logistics và quản trị tài chính.

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 với ngành rượu vang và thức uống.
- 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 150 triệu ++

- Quyền lợi cổ phần hoặc thưởng cổ phiếu khi đạt các mục tiêu chiến lược dài hạn.
- Các chế độ khác theo thị trường./.