Vị trí tuyển dụng:

GIÁM ĐỐC 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 đặt **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

1. Tổng quan vai trò

Giám đốc Marketing tại Elmich chịu trách nhiệm xây dựng, triển khai và tối ưu hóa chiến lược marketing để thúc đẩy doanh số, tăng nhận diện thương hiệu. Đóng vai trò quan trọng trong việc quản trị thương hiệu, phát triển kênh bán lẻ, đẩy mạnh chiến lược đa kênh – hợp kênh (Omnichannel), tối ưu hiệu quả truyền thông – tiếp thị trong ngành hàng gia dụng & bedding.

2. Trách nhiệm chính

A. Xây dựng & triển khai chiến lược marketing tổng thể

- Phát triển và thực thi chiến lược marketing dài hạn phù hợp với mục tiêu kinh doanh của Elmich.
- Lập kế hoạch marketing đa kênh (Omnichannel) kết hợp online – offline để thúc đẩy bán lẻ, thương mại điện tử, và kênh phân phối truyền thống.
- Định hướng chiến lược quảng bá thương hiệu, đảm bảo thông điệp truyền thông nhất quán trên tất cả các nền tảng.

B. Quản lý thương hiệu & truyền thông

- Quản trị hình ảnh thương hiệu Elmich và đảm bảo tính đồng nhất trên các kênh tiếp thị.
- Triển khai các chiến dịch truyền thông thương hiệu.

- Đánh giá hiệu quả truyền thông qua các chỉ số đo lường.

C. Chiến lược Digital Marketing & Thương mại điện tử
- Xây dựng và tối ưu hóa chiến lược performance marketing.
- Quản lý và tối ưu hiệu suất kênh thương mại điện tử (Shopee, Lazada, Tiki, website Elmich…) để tăng doanh số bán hàng trực tuyến.
- Ứng dụng data-driven marketing (CDP, CRM, AI, Marketing Automation) để cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng.

D. Quản trị trải nghiệm khách hàng đa kênh.
- Xây dựng và triển khai kế hoạch marketing tại điểm bán (in-store marketing, POSM, visual merchandising) để đảm bảo hình ảnh thương hiệu nhất quán trên toàn hệ thống.
- Kết hợp với đội ngũ bán lẻ để đảm bảo khách hàng có trải nghiệm liền mạch giữa online & offline, tối ưu hóa hành trình khách hàng.
- Xây dựng chính sách khách hàng thân thiết để gia tăng mức độ trung thành và thúc đẩy doanh số.

E. Phát triển đội ngũ & quản lý ngân sách
- Quản lý, đào tạo và phát triển đội ngũ marketing, đảm bảo nhân sự có năng lực triển khai chiến lược hiệu quả.
- Lập kế hoạch ngân sách marketing, theo dõi và tối ưu chi tiêu nhằm đạt hiệu suất cao nhất (ROI, ROAS).

3. Yêu cầu kỹ năng và năng lực

A. Kỹ năng chiến lược & lãnh đạo
- Khả năng xây dựng chiến lược marketing dài hạn, tích hợp online & offline.
- Kinh nghiệm lãnh đạo đội ngũ marketing, phát triển nhân tài và thúc đẩy đổi mới.

B. Kỹ năng chuyên môn marketing
- Hiểu biết sâu về thương hiệu, truyền thông, digital marketing, trade marketing trong ngành hàng tiêu dùng & bán lẻ.
- Am hiểu về data-driven marketing, ứng dụng CDP, CRM, AI marketing để tối ưu chiến dịch.

C. Kỹ năng quản lý & tối ưu hiệu quả
- Thành thạo trong việc quản lý ngân sách, đo lường ROI & tối ưu chiến dịch.
- Kỹ năng phân tích dữ liệu marketing, đọc hiểu báo cáo Google Analytics, Meta Business Suite, Data Studio.

D. Kỹ năng giao tiếp & hợp tác
- Khả năng làm việc với nhiều phòng ban, phối hợp với Sales, Trade Marketing, ICT để tối ưu hiệu suất bán hàng.
- Kinh nghiệm làm việc với đối tác agency, nhà cung cấp dịch vụ quảng cáo, truyền thông.

4. Yêu cầu kinh nghiệm

- Tối thiểu 7-10 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực marketing, trong đó 3-5 năm ở vị trí quản lý cấp cao.
- Có thành tích phát triển thương hiệu, tăng trưởng doanh số qua các chiến dịch marketing tại các công ty bán lẻ, FMCG, thương mại điện tử hoặc gia dụng.
- Am hiểu hành vi khách hàng, xu hướng tiêu dùng trong ngành gia dụng, bedding.

5. Chỉ số đánh giá thành công (KPIs)
- Tăng trưởng doanh số từ kênh marketing: % doanh thu đóng góp từ các chiến dịch.
- Tăng trưởng nhận diện thương hiệu: Chỉ số brand awareness, search volume, mức độ phủ sóng truyền thông.
- Hiệu quả digital marketing: CTR, Conversion rate, ROAS.
- Hiệu suất thương mại điện tử: Tăng trưởng GMV, tỷ lệ khách hàng quay lại, CLV.
- Hiệu quả tại điểm bán: Doanh số từ các chương trình khuyến mãi, số lượt khách hàng tiếp cận.

6. Phẩm chất cá nhân
- Tư duy chiến lược & sáng tạo: Có khả năng đưa ra các ý tưởng đột phá, phù hợp với xu hướng thị trường.
- Tốc độ & linh hoạt: Có khả năng thích ứng nhanh với sự thay đổi của thị trường.
- Tư duy số: Sử dụng dữ liệu để tối ưu hóa hiệu suất marketing.
- Tinh thần hợp tác & lãnh đạo: Kết nối tốt với các phòng ban, phát triển đội ngũ vững mạnh.

7. Chính sách lương thưởng, phúc lợi:
- Thu nhập tháng: 140.000.000VND ++
- Thưởng năm: trích % thưởng hiệu quả đạt được.
- Ký hợp đồng lao động, tham gia BHXH sau kết thúc thời gian thử việc.
- Tham gia Bảo hiểm nhân thọ, bảo hiểm sức khỏe, du lịch …. và rất nhiều giá trị khác./.

8. Địa điểm làm việc: Hà Nội.

C. Liên hệ

Ms. Phạm Linh – Nhân sự Nội vụ

Mai: linh.pham@megram.vn/ sđt: 0393417750