**TUYỂN DỤNG VIỆC LÀM GIÁM ĐỐC CHI NHÁNH**

**THÔNG TIN TUYỂN DỤNG NHANH**

Chức vụ: Giám đốc chi nhánh

Kinh nghiệm: 5 - 10 năm kinh nghiệm

Hình thức làm việc: Toàn thời gian cố định

Yêu cầu bằng cấp: Cử nhân trở lên

Yêu cầu giới tính: Không yêu cầu

Số lượng cần tuyển: … ứng viên

Ngành nghề: Nhân viên kinh doanh

**MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

\* Mục đích vị trí công việc:

- Tổ chức, quản lý, điều hành toàn bộ nguồn lực và hoạt động kinh doanh tại khu vực; phát triển hệ thống phân phối lẻ theo kế hoạch nhằm đạt được chỉ tiêu kinh doanh và chiến lược chung của công ty.

\* Trách nhiệm thực thi chính:

- Hoạch định và quản lý nguồn lực - Quản lý điều hành nguồn lực theo sơ đồ cơ cấu tổ chức (tỷ trọng 30%).

- Điều hành, quản lý, phân công công việc, hướng dẫn và đào tạo nguồn lực thuộc chi nhánh đảm bảo đáp ứng được mục tiêu của khu vực.

- Tham gia hoach định và xây dựng các quy trình chuẩn mực họat động của chi nhánh.

- Đề xuất và tham vấn mô hình tổ chức nhân sự của chi nhánh khu vực.

- Tham gia kiểm tra, tuyển chọn nhân viên cho hệ thống

- Đảm bảo nguồn lực con người đáp ứng mục tiêu kinh doanh của chi nhánh.

- Đáp ứng đầy đủ, kịp thời nhân sự cho hệ thống.

- Xây dựng kế họach họat động kinh doanh cho hệ thống - Chịu trách nhiệm cho các hoạt động kinh doanh tại khu vực, chủ động theo dõi các hoạt động này (Tỷ trọng 40%).

- Xây dựng kế họach họat động kinh doanh theo từng tháng, quý, năm tại khu vực theo định hướng chiến lược của Công ty.

- Thúc đẩy việc lập và thực hiện kế họach làm việc cho từng bộ phận.

- Kiểm soát việc triển khai kế hoạch kinh doanh, cập nhật theo dõi kết quả các họat động và xây dựng hệ thống kiểm tra đánh giá hiệu quả.

- Đảm bảo ổn định và tăng trưởng doanh thu cho chi nhánh,

- Thiết lập được mục tiêu và thống nhất bằng văn bản với từng bộ phận về mục tiêu kinh doanh trong năm cho từng cá nhân, tập thể tại khu vực dựa theo yêu cầu của Công ty.

- Đo lường được hiệu quả của họat động kinh doanh tại khu vực phù hợp đáp ứng mục tiêu của Công ty.

- Kiểm tra, giám sát hệ thống - Chịu trách nhiệm về tính chuẩn mực của đơn vị trên cơ sở các chuẩn mực của công ty (Tỷ trọng 10%).

- Xây dựng các cơ chế, chính sách, qui định, qui trình phù hợp với chi nhánh dự trên cơ chế hệ thống của công ty.

- Chỉ đạo tổ chức các kế hoạch kiểm tra định kỳ/ đột xuất của hệ thống.

- Tổ chức đánh giá việc thực hiện các cơ chế, chính sách, qui trình, qui định nội bộ, cơ cấu tổ chức trong quản lý, hệ thống công nghệ ERP tại chi nhánh.

- Đảm bảo các đơn vị của chi nhánh được vận hành và họat động theo tiêu chí phù hợp, nhất quán.

- Phát triển và chăm sóc hệ thống - Phát triển mạng lưới bán hàng và chăm sóc khách hàng theo định hướng của Công ty. (Tỷ trọng 10%).

- Xây dựng, tìm kiếm và phát triển mạng lưới bán hàng tại khu vực nhằm đáp ứng mục tiêu phát triển hệ thống của Công ty.

- Phối hợp các cấp xây dựng các mối quan hệ khách hàng; nâng cao công tác chăm sóc khách hàng nhắm đảm bảo tính thống nhất và tuân thủ trong toàn hệ thống.

- Giải quyết các yêu cầu, khiếu nại của khách hàng.

- Định vị và nâng cao thương hiệu Công ty tại khu vực.

- Gia tăng thị phần tại khu vực.

- Thỏa mãn yêu cầu của khách hàng.

- Quản lý tài chính hiệu quả - Quản lý vốn, vòng quay vốn hiệu quả; chịu trách nhiệm về tính khả thi trong quản lý tòan bộ tài sản của hệ thống. (Tỷ trọng 10%).

- Xây dựng kế hoạch quản lý vốn.

- Sử dụng và giám sát doanh thu, chi phí tại khu vực theo đúng qui chế tài chính của Công ty.

- Theo dõi, kiểm tra, đánh giá và điều chỉnh kịp thời tính hiệu quả của việc sử dụng vốn theo qui định của Công ty.

- Thẩm định và đánh giá hiệu quả trong việc sử dụng và quản lý tài sản của hệ thống.

- Thực hiện một số nhiệm vụ khác do cấp trên giao.

- Đảm bảo đủ nguồn vốn cho họat động kinh doanh của chi nhánh trong từng giai đọan.

- Xác định được hiệu quả kinh doanh tại khu vực.

- Đạt hiệu quả về việc thực hiện vòng quay vốn

- Sử dụng ngân sách đúng mục đích và hiệu quả.

**\* QUYỀN LỢI/ MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC:**

\* Quyền Lợi:

- Chế độ đãi ngộ cạnh tranh. Lương tương xứng năng lực.

- Thưởng hấp dẫn , bao gồm : Tháng 13, Tháng 14, Tháng 15. Thưởng vào các dịp lễ tết, Thưởng đột xuất cho cá nhân có thành tích xuất sắc, Thưởng theo kết quả kinh doanh công ty ….

- Các khoản đóng bảo hiểm được thực hiện tốt hơn Luật quy định.

- Bảo hiểm tai nạn, sức khỏe, kiểm tra sức khỏe định kì cho tòan bộ nhân viên.

- Chế độ đào tạo: Chương trình định hướng nghề nghiệp rõ ràng cho nhân viên. Được tham gia các khóa đào tạo trong và ngoài nước.

- Các họat động tập thể: Team Building, Ngày hội gia đình, Văn nghệ, CLB thể dục thể thao, nghỉ mát…

\* Môi trường làm việc:

- Thời gian làm việc: 48 tiếng/ 1tuần (Từ Thứ 2 - đến hết Thứ 6, T7 & CN nghỉ).

- Môi trường làm việc chuyên nghiệp, thân thiện và năng động.

- Cơ hội thăng tiến, phát triển nghề nghiệp không giới hạn.

**YÊU CẦU CÔNG VIỆC**

\* Trình độ học vấn:

- Bằng cấp và chuyên ngành: Đại học - Chuyên ngành Quản trị Kinh doanh

- Trình độ ngoại ngữ (nếu cần): Tiếng Anh (tối thiểu trình độ A)

- Các học vấn khác cần cho ngành nghề: Các chứng chỉ tham gia các lớp đào tạo CEO;

- Quản trị ngồn nhân lực; Quản trị tài chính…; Am hiểu bộ luật Lao động, luật kinh doanh.

\* Các kinh nghiệm liên quan:

- Số năm kinh nghiệm liên quan: từ 5 năm trở lên

- Các kinh nghiệm làm việc có liên quan đến công việc hiện tại: Am hiểu trong lĩnh vực trang sức vàng bạc, đá quý, kiến thức bán lẻ.

\* Các kỹ năng:

- Kỹ năng công việc: Kỹ năng nhạy bén trong công tác điều hành, quản lý; Kỹ năng làm việc nhóm.

- Kỹ năng mềm: Kỹ năng lãnh đạo; Kỹ năng giao tiếp, thương lượng; Kỹ năng giải quyết vấn đề; Kỹ năng training đào tạo.

\* Các yêu cầu khác:

- Thành thạo các kỹ năng tinhọc văn phòng: PP, Word, Excell…

\* Năng lực cần thiết cho công việc:

(Chọn tối đa 8 năng lực cần thiết và quan trọng nhất để đảm nhận được vị trí công việc này)

- Tầm nhìn & Chiến lược.

- Đề xuất & Trách nhiệm.

- Khả năng gây ảnh hưởng.

- Quản lý con người.

- Phát triển kinh doanh.

- Tập trung vào các điểm mấu chốt.

- Phân tích và Phán đoán.

- Xây dựng các mối quan hệ.

**QUYỀN LỢI ĐƯỢC HƯỞNG**

- Thỏa thuận khi phỏng vấn