

A. THÔNG TIN CHUNG	
Chức danh: Giám đốc bán lẻ mảng Thiết bị điện dân dụng	Cấp bậc:
Phòng/Bộ phận: Thiết bị điện dân dụng	Báo cáo trực tiếp cho vị trí: Tổng Giám đốc Cấp giao KPI:
Địa điểm làm việc: SH09, khu Bellville, 61 Mạc Thái Tổ, Yên Hòa, Cầu Giấy, Hà Nội 17 Hồ Văn Huê, Phường 9, quận Phú Nhuận, Hồ Chí Minh	Điều kiện làm việc:

B. YÊU CẦU ĐỐI VỚI NGƯỜI THỰC HIỆN	
Tiêu chí bắt buộc:	
Trình độ và chứng chỉ	- Tốt nghiệp Đại học chuyên ngành tự động hóa, điện, điện tử viễn thông...
Kinh nghiệm làm việc	- Ít nhất 05 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực quản lý đại lý, phân phối các sản phẩm điện, tự động hóa - Ít nhất 3 năm kinh nghiệm đảm nhiệm vị trí trưởng/phó phòng kinh doanh mảng phân phối, đại lý - Ứng viên có các mối quan hệ với Chủ đầu tư, nhà thầu xây dựng, các đơn vị tư vấn thiết kế là một lợi thế. - Ưu tiên có kinh nghiệm trong lĩnh vực điện dân dụng, điện tòa nhà.
Tiêu chí chấm điểm: (Tiêu chí xét cộng điểm thêm)	
Kiến thức/Kỹ năng chuyên môn	- Có khả năng thiết kế các hệ thống điện của các căn hộ, villa.. - Có khả năng thiết kế trên các phần mềm thiết kế chuyên ngành và Autocad
Tin học/ ngoại ngữ	- Sử dụng thành thạo các phần mềm tiện ích văn phòng. - Đọc các văn bản Tiếng Anh cơ bản, thông thường; Giao tiếp bằng Tiếng Anh ở mức độ cơ bản. - Tiếng Anh kỹ thuật tốt (có khả năng đọc hiểu , trao đổi với NSX về kỹ thuật và công việc)
Các năng lực khác	- Có tầm nhìn chiến lược, khả năng đánh giá bao quát - Kỹ năng giao tiếp và thương thảo tốt; - Có khả năng tổ chức công việc, giám sát, quan sát, chăm chút, chần chu trong từng hoạt động, từng chi tiết nhỏ - Có tư duy sáng tạo, có khả năng xây dựng, nắm bắt các ý tưởng quảng cáo, thiết kế “phần nhìn” của sản phẩm - Có khả năng trình bày ấn tượng, kỹ năng đàm phán, giao tiếp, thuyết phục và xây dựng mối quan hệ công việc hiệu quả - Trung thành, gắn bó và nghiêm túc với công việc