



CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ RỒNG VIỆT
<https://roviholdings.vn>

TUYỂN DỤNG

I. TỰ GIỚI THIỆU

Rovi Holdings là công ty đầu tư, thương mại và dịch vụ đa ngành nghề. Tiền thân của Rovi Holdings là công ty Tiếng Gia, thành lập vào năm 2004, sau đó lấy thương hiệu Rồng Việt và trở thành doanh nghiệp du lịch lữ hành. Đến năm 2022, Rovi Holdings phát triển vững mạnh với 2 mảng lõi chính là du lịch và giải pháp logistics, tiến đến mục tiêu IPO trong 5 năm tới.

Trụ sở chính: Tòa nhà ROVI Holdings – 4 Hát Giang, Phường 2, Quận Tân Bình, TP.HCM.

Chi nhánh văn phòng tại Cần Thơ: Số 30, Trần Văn Trà, Phường Hưng Thịnh, Quận Ninh Kiều, Thành Phố Cần Thơ.



5 lĩnh vực hoạt động trọng tâm của Rovi Holdings bao gồm:

Lĩnh Vực Hoạt Động



Với mong muốn đem đến cho quý khách hàng, đối tác, nhà đầu tư và xã hội những sản phẩm – dịch vụ chất lượng và những trải nghiệm du lịch, công nghệ mới mẻ nên ở bất cứ lĩnh vực hoạt động nào, Rovi Holdings cũng đều chứng tỏ được vai trò dẫn đầu, trách nhiệm và hiệu quả của mình.

Hệ Sinh Thái Rovi Holdings



II. Tuyển dụng:

Với định hướng phát triển của Công ty. Vì thế, *chúng tôi cần những công sự đồng hành với sự nhiệt huyết, sự nhanh nhạy, tháo vác, nắm bắt thị trường, tiếp cận công nghệ mới, có tâm huyết và kiên trì để tạo ra các sản phẩm chất lượng, hiệu quả sử dụng cho Người dùng trong suốt chặng đường phát triển của Công ty. Chúng tôi cần tuyển các vị trí như sau:*

Vị trí	Số lượng	MTCV	Yêu cầu	Phúc lợi
Chuyên viên phát triển kinh doanh mảng du lịch	02	<p>- Tại Rovi Travel - Nhân viên/Chuyên viên phát triển kinh doanh (Travel Tech) có nhiệm vụ tìm kiếm và phát triển các cơ hội kinh doanh mới, duy trì và mở rộng quan hệ khách hàng, và hỗ trợ thực hiện chiến lược kinh doanh để đạt được các mục tiêu về doanh thu và tăng trưởng.</p> <p>Nghiên cứu thị trường và phân tích đối thủ cạnh tranh:</p> <p>- Nghiên cứu và cập nhật các xu hướng thị trường, đối thủ cạnh tranh và nhu cầu khách hàng.</p> <p>- Đưa ra các đề xuất phát triển sản phẩm và chiến lược kinh doanh dựa trên phân tích thị trường.</p> <p>Hoàn thành KPIs đặt ra:</p> <p>- Hỗ trợ Giám đốc Phát triển Kinh doanh trong việc xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh. - Tham gia vào các dự án phát triển kinh doanh và đóng góp ý tưởng sáng tạo.</p> <p>- Hoàn thành chỉ tiêu KPIs đặt ra</p> <p>Báo cáo trực tiếp tiến độ và kết quả kinh doanh cho Quản lý Dự án hàng tuần/hàng tháng/hàng quý.</p>	<p>Bằng cử nhân/cao đẳng trong các lĩnh vực Kinh doanh, Marketing, Du lịch hoặc các ngành liên quan.</p> <p>Có ít nhất 2 năm kinh nghiệm trở lên trong lĩnh vực phát triển kinh doanh, sales B2B.</p> <p>Kỹ năng giao tiếp và đàm phán tốt.</p> <p>Kỹ năng phân tích thị trường và khả năng xử lý dữ liệu.</p> <p>Khả năng làm việc độc lập cũng như theo nhóm.</p> <p>Thành thạo tiếng Anh (nghe, nói, đọc, viết) mức khá</p> <p>Thành thạo MS Office (Word, Excel, Powerpoint)</p> <p>Khả năng thích ứng áp lực công việc cao và có tính kiên nhẫn.</p> <p>- Nhanh nhẹn và có khả năng ứng biến linh hoạt trong xử lý tình huống. - Có tư duy logic.</p> <p>- Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục và đàm phán xuất sắc.</p> <p>- Làm tại chi nhánh Cần Thơ của Công ty Cổ Phần Đầu tư Rồng Việt. https://roviholdings.vn</p>	<p>- 12 - 20 triệu (Lương cơ bản + lương KPI)</p> <p>- Đóng BHXH, BHYT,</p> <p>- Trả lương theo cơ chế lương 3P và đánh giá thành tích có thưởng theo thành tích.</p> <p>- Làm việc tại Khu Hưng Phú</p> <p>- Cần Thơ (gần siêu thị Go)</p>
Nhân viên hỗ trợ kinh doanh (Sales Admin)	01	<p>Tại Rovi Travel - Nhân viên Sales Admin có nhiệm vụ hỗ trợ tìm kiếm và phát triển các cơ hội kinh doanh mới, duy trì và chăm sóc các đối tác khách hàng, và hỗ trợ thực hiện chiến lược kinh doanh để đạt được</p>	<p>Tốt nghiệp Cao đẳng/Đại học các chuyên ngành liên quan (Quản trị kinh doanh, Du lịch, Ngoại ngữ,...).</p> <p>- Có kinh nghiệm làm việc ít nhất 1 năm ở vị trí Sales</p>	<p>7 - 10 triệu (Lương cơ bản + lương KPI)</p> <p>- Đóng BHXH, BHYT,</p>

		<p>các mục tiêu về doanh thu và tăng trưởng.</p> <p>Hỗ trợ tìm kiếm và phát triển khách hàng doanh nghiệp mới:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khảo sát thị trường: Tìm hiểu về thị hiếu, nhu cầu của khách hàng, các đối thủ cạnh tranh và xu hướng du lịch mới. - Xây dựng mối quan hệ: Liên hệ lịch hẹn, tiếp cận và duy trì mối quan hệ với khách hàng tiềm năng, đối tác. - Tìm kiếm khách hàng mới: Tham gia các sự kiện, hội thảo, triển lãm du lịch để quảng bá sản phẩm và tìm kiếm khách hàng. <p>Duy trì và chăm sóc quan hệ khách hàng hiện tại:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chăm sóc và duy trì mối quan hệ lâu dài với khách hàng hiện tại. - Đảm bảo sự hài lòng của khách hàng bằng cách cung cấp dịch vụ chăm sóc khách hàng tốt và xử lý các yêu cầu, vấn đề phát sinh. <p>Tư vấn và bán hàng:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tìm hiểu sản phẩm: Nghiên cứu kỹ về các sản phẩm, dịch vụ du lịch của công ty để có thể tư vấn chính xác cho khách hàng. - Tư vấn khách hàng: Cung cấp thông tin chi tiết về các tour du lịch, khách sạn, vé máy bay... phù hợp với nhu cầu của khách hàng. - Chốt đơn hàng: Hoàn tất các thủ tục đặt tour, thanh toán và đảm bảo khách hàng hài lòng. 	<p>Admin hoặc các vị trí tương đương (ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm trong ngành du lịch).</p> <p>Kỹ năng giao tiếp và đàm phán tốt.</p> <p>Kỹ năng phân tích thị trường và khả năng xử lý dữ liệu.</p> <p>Khả năng làm việc độc lập cũng như theo nhóm.</p> <p>Thành thạo tiếng Anh (nghe, nói, đọc, viết) mức tốt</p> <p>Thành thạo MS Office (Word, Excel, Powerpoint)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khả năng thích ứng áp lực công việc cao và có tính kiên nhẫn. - Nhanh nhẹn và có khả năng ứng biến linh hoạt trong xử lý tình huống. - Có tư duy logic. - Kỹ năng giao tiếp, thuyết phục và đàm phán xuất sắc. <p>- Làm tại chi nhánh Cần Thơ của Công ty Cổ Phần Đầu tư Rồng Việt. https://roviholdings.vn</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Trả lương theo cơ chế lương 3P và đánh giá thành tích có thưởng theo thành tích. - Làm việc tại Khu Hưng Phú - Cần Thơ (gần siêu thị Go)
--	--	--	---	---

		<p>Hỗ trợ các hoạt động khác:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Hỗ trợ xây dựng kế hoạch kinh doanh, kế hoạch marketing cho các sản phẩm du lịch. - Thực hiện các báo cáo: Lập báo cáo doanh số, báo cáo hoạt động kinh doanh theo yêu cầu của cấp trên. - Phối hợp với các bộ phận như marketing, vận hành để đảm bảo chất lượng dịch vụ. 		
Nhân viên Kinh doanh (GPS/ Camera)	02	<p>Tại NASA, Nhân viên Kinh doanh (GPS/ Camera) có vai trò quan trọng trong việc quảng bá thương hiệu sản phẩm, mở rộng nguồn khách hàng tiềm năng nhằm thúc đẩy doanh số bán hàng, góp phần gia tăng giá trị lợi nhuận cho Công ty;</p> <p>Tìm kiếm khách hàng, giới thiệu và tư vấn các sản phẩm Công ty đang kinh doanh đến tận tay khách hàng cá nhân theo chỉ tiêu kế hoạch TPKD đề ra.</p> <p>Tìm kiếm, mở rộng networking với các salon Ô tô, giới thiệu và tư vấn bán các sản phẩm Công ty đang kinh doanh đến với các salon xe con và xe thương mại theo chỉ tiêu kế hoạch của TPKD đề ra, giải đáp các thắc mắc của khách hàng</p> <p>Chăm sóc khách hàng cũ, xây dựng nguồn khách hàng mới</p> <p>Phối hợp chặt chẽ với bộ phận Chăm sóc khách hàng và Kỹ</p>	<p>Tốt nghiệp Trung cấp/ Cao đẳng trở lên chuyên ngành Quản trị Kinh doanh/ Tài chính Marketing, Kinh tế hoặc các ngành nghề khác có liên quan;</p> <p>Kinh nghiệm ít nhất 6 tháng ở vị trí tương đương;</p> <p>Giao tiếp, đàm phán, thuyết phục, xử lý vấn đề nhanh và hiệu quả;</p> <p>Sử dụng máy tính cơ bản</p> <p>Nhanh nhẹn, chịu khó, có trách nhiệm với công việc;</p> <ul style="list-style-type: none"> - Khả năng thích ứng và chịu áp lực cao; - Đam mê công việc và có định hướng phát triển ở lĩnh vực kinh doanh; <p>- Làm tại chi nhánh Cần Thơ của Công ty Cổ Phần Đầu tư Rồng Việt. https://roviholdings.vn</p>	<p>7 - 12 triệu (Lương cơ bản + lương KPI)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đóng BHXH, BHYT, - Trả lương theo cơ chế lương 3P và đánh giá thành tích có thưởng theo thành tích. - Làm việc tại Khu Hưng Phú - Cần Thơ (gần siêu thị Go)

		<p>thuật để hỗ trợ khách hàng về dịch vụ bảo hành, sửa chữa thiết bị trong quá trình sử dụng khi xảy ra sự cố</p> <p>Tư vấn, hướng dẫn sử dụng thiết bị trên xe cho khách hàng;</p> <p>Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu từ cấp quản lý trực tiếp</p>		
Nhân viên Kỹ thuật lắp đặt	02	<p>Chịu trách nhiệm về việc lắp đặt, bảo trì và sửa chữa các thiết bị, sản phẩm của Công ty bán ra</p> <p>Thực hiện lắp đặt, bảo hành, bảo trì thiết bị giám sát hành trình trên ô tô, xe máy, các phương tiện vận tải (theo hướng dẫn cho trước), có điều phối viên hỗ trợ thêm từ xa trong quá trình lắp đặt;</p> <p>Chủ động di chuyển lắp đặt theo lịch của khách hàng và điều phối;</p> <p>Tư vấn kỹ thuật, hướng dẫn khách hàng sử dụng thiết bị;</p> <p>Thực hiện các công việc khác theo sự phân công của quản lý cấp trên.</p>	<p>Tốt nghiệp Trường Nghề, Trung cấp trở lên: chuyên ngành ô tô, điện, điện tử,...</p> <p>Kinh nghiệm ít nhất 6 tháng ở vị trí tương đương.</p> <p>Giao tiếp, làm việc nhóm, xử lý vấn đề nhanh và hiệu quả</p> <p>- Trung thực, trách nhiệm, có đạo đức nghề nghiệp, không ngại di chuyển; - Có điện thoại thông minh và phương tiện đi lại.</p> <p>- Giới tính: Nam;</p> <p>- Độ tuổi: 20-30;</p> <p>- Làm tại chi nhánh Cần Thơ của Công ty Cổ Phần Đầu tư Rồng Việt. https://roviholdings.vn</p> <p>- Đồng ý đi Công tác tỉnh</p>	<p>6 - 8 triệu (Lương cơ bản + lương KPI)</p> <p>- Đóng BHXH, BHYT,</p> <p>- Trả lương theo cơ chế lương 3P và đánh giá thành tích có thưởng theo thành tích.</p> <p>- Làm việc tại Khu Hưng Phú - Cần Thơ (gần siêu thị Go)</p>

CHÂN THÀNH CẢM ƠN!!

CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ RỒNG VIỆT

Gửi CV qua SĐT và Zalo: **0939.698.420**

Email: innoheartconsulting@gmail.com