

MÔ TẢ CÔNG VIỆC

I. THÔNG TIN VỊ TRÍ CÔNG VIỆC

Họ tên:	-----	Cấp quản lý trực tiếp: Phó TGD
Chức danh:	TP phát triển kinh doanh <i>(Business Development Manager)</i>	Phòng ban: R&D

II. TÓM TẮT NHIỆM VỤ

- Lập đề xuất kinh doanh;
- Triển khai ý tưởng mô hình và các hoạt động kinh doanh;
- Mở rộng mạng lưới hợp tác;
- Phát triển các lĩnh vực kinh doanh mục tiêu;

III. NHIỆM VỤ CHI TIẾT

1) Lập các đề xuất kinh doanh:

- Xây dựng kế hoạch kinh doanh, bao gồm các mục tiêu về doanh thu, lợi nhuận, thị phần, v.v...
- Phát triển các sản phẩm và dịch vụ mới bao gồm các hoạt động quảng bá, bán hàng, phân phối, giá cả v.v...
- Xác định và đánh giá các cơ hội kinh doanh, nhu cầu, thách thức trong các lĩnh vực theo mục tiêu, các hoạt động liên quan khác của (các) Dự án
- Tiến hành nghiên cứu và phân tích thị trường, nhu cầu khách hàng;
- Xác định xu hướng, tiềm năng thị trường và bối cảnh cạnh tranh;
- Lập các đề xuất kinh doanh, bao gồm phân tích tài chính, đánh giá rủi ro và nghiên cứu khả thi theo chiến lược ngắn hạn, trung hạn và dài hạn cho (các) Dự án / Công ty.

2) Triển khai ý tưởng mô hình và các hoạt động kinh doanh:

- Triển khai thực hiện các chiến lược và kế hoạch kinh doanh;
- Phát triển các sản phẩm và dịch vụ bao gồm các hoạt động truyền thông quảng bá và bán hàng, phân phối, giá cả v.v...
- Xây dựng, tối ưu quy trình kinh doanh, bán hàng, hợp tác từ bước lên kế hoạch đến khi chốt dịch vụ;
- Xây dựng và triển khai các chương trình quảng bá, truyền thông (marketing) và bán hàng;
- Phát triển và duy trì mối quan hệ với các bên liên quan, bao gồm các cơ quan ban ngành, cộng đồng, các tổ chức phi chính phủ, đối tác trong ngành và khách hàng tiềm năng;
- Xây dựng và phát triển hệ thống khách hàng;
- Theo dõi và báo cáo kết quả kinh doanh, kịp thời điều chỉnh chiến lược và các hoạt động kinh doanh.
- Giám sát và đánh giá hiệu quả của các chương trình và sáng kiến ứng dụng trong Dự án.
- Đảm bảo triển khai đúng ngân sách / nguồn vốn của (các) Dự án.

3) Mở rộng mạng lưới hợp tác:

- Tìm kiếm cơ hội, triển khai phối hợp với các cơ quan và các tổ chức, công ty chiến lược;
- Chủ trì điều phối, hợp tác, quản lý các đơn vị tư vấn/ thực hiện thử nghiệm xác lập mô hình kinh doanh tương ứng.

4) Các lĩnh vực kinh doanh mục tiêu:

- Du lịch: tìm hiểu, phát triển các sản phẩm và dịch vụ du lịch mới;
- Nông nghiệp: xây dựng và thực hiện các chương trình nông nghiệp kết nối với Dự án, thực hiện hợp tác kinh doanh;
- Lâm nghiệp: phác thảo mô hình phát triển sinh kế cho các cộng đồng sống dựa vào rừng trên cơ sở nguyên tắc quản lý tài nguyên bền vững tại địa bàn Dự án;

5) Các công việc khác:

Thực hiện các công việc khác theo yêu cầu đúng chức năng, trách nhiệm và phù hợp chuyên môn.

NĂNG LỰC YÊU CẦU TẠI VỊ TRÍ

Trình độ chuyên môn:	<ul style="list-style-type: none">- Cử nhân hoặc Thạc sỹ ngoại thương, quản trị kinh doanh, kinh tế du lịch, quản trị du lịch lữ hành, kinh tế nông nghiệp hoặc chuyên ngành tương ứng.- Khả năng đọc hiểu tiếng Anh chuyên ngành, sử dụng Tiếng Anh trong nghiên cứu và trao đổi;
Kinh nghiệm công tác:	<ul style="list-style-type: none">- Từ 5 năm trong phát triển kinh doanh, bán hàng, ưu tiên trong lĩnh vực du lịch, nghỉ dưỡng, dịch vụ thể thao giải trí.- Kinh nghiệm phát triển và thực hiện các chương trình, sáng kiến chuyên ngành.
Những đòi hỏi đặc thù của vị trí công việc:	<ul style="list-style-type: none">- Hiểu biết sâu sắc về thị trường du lịch;- Hiểu biết về công nghệ thông tin, máy móc;- Kỹ năng quản lý dự án để điều phối và thực hiện các sáng kiến kinh doanh;- Khả năng phân tích và giải quyết vấn đề cao- Kỹ năng giao tiếp và đàm phán tốt- Khả năng làm việc trong môi trường năng động và nhịp độ nhanh, làm việc độc lập, tính hệ thống cao.

[Mô tả công việc có thể được điều chỉnh để phù hợp năng lực chuyên môn của ứng viên nhận việc]