

BẢN MIÊU TẢ CÔNG VIỆC

VỊ TRÍ:	Brand Leader	PHÒNG BAN: Marketing
Báo cáo cho: Marketing Manager		Ngày tuyển dụng: 4/2021
LOẠI HÌNH LAO ĐỘNG	Toàn thời gian	
ĐỊA ĐIỂM LÀM VIỆC	Văn phòng SBO- 460 Khương Đình	
Mục tiêu & phạm vi công việc		

Giới thiệu về công ty SBO Việt Nam

SBO Việt Nam là công ty sở hữu hơn 2 nhãn hiệu nhà hàng Le Monde Steak và Yakimono. Với quy mô hơn 700 nhân viên và hơn 20 nhà hàng khắp cả nước, môi trường làm việc cầu thị, năng động, coi trọng người tài, SBO sẽ là nơi làm việc đầy thú vị và thử thách cho những người trẻ nhiệt huyết muốn thể hiện bản thân.

I. Chức năng/ Nhiệm vụ:

1.1 Thực hiện các hoạt động Marketing của các nhãn hàng được phân để đạt mục tiêu về sales và branding.

- Quản lý và sử dụng ngân sách marketing đúng và hiệu quả trong phạm vi ngân sách được duyệt để đạt được sales kỳ vọng của nhãn hàng.
- Tính toán dự kiến hiệu quả chương trình, memo, training cho nhà hàng, đảm bảo vật phẩm cho việc chạy chương trình marketing đúng thời điểm. Hỗ trợ nhà hàng các vấn đề phát sinh khi chạy chương trình MKT.
- Làm việc cùng team Digital, Content, Design & Production, Customer Service để thực hiện chương trình đúng thời gian kỳ vọng và đảm bảo tính hiệu quả của chương trình marketing.
- Theo sát, đánh giá hiệu quả và đưa ra các giải pháp phù hợp để đảm bảo chương trình đạt kế hoạch đề ra.
- Trực tiếp trao đổi với các đối tác đặt bàn, delivery, shopping mall để chạy các chương trình marketing phục vụ cho kinh doanh
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo phân công của cấp trên

1.2: Quản trị trải nghiệm khách hàng tại điểm, local marketing:

- Lịch trình xuống làm việc ở nhà hàng định kỳ, thực hiện các khảo sát theo mẫu có sẵn để hiểu rõ tình hình kinh doanh tại điểm từ đó đề xuất các chương trình marketing phù hợp
- Kiểm tra, đảm bảo các vật phẩm tại điểm ở trạng thái tiêu chuẩn.
- Hỗ trợ nhà hàng xử lý các yêu cầu sửa chữa, sản xuất vật phẩm.

1.3 Quản trị mối quan hệ khách hàng:

- Làm việc với team CSKH để quản trị mối quan hệ khách hàng: Điểm đánh giá qua các kênh, thống kê lỗi, từ đó chỉ rõ vấn đề của điểm và đề xuất khắc phục
- Phối hợp với team Communication và Customer Service xử lý các khiếu nại trên các nền tảng online.
- Đề xuất các giải pháp để nâng cao mức độ hài lòng của khách hàng

II. Yêu cầu công việc

- Tốt nghiệp Đại học Chuyên ngành kinh tế, quản trị kinh doanh, marketing, thương mại
- Kinh nghiệm từ 02 năm và từng quản lý nhân hàng, ưu tiên ngành F&B, FMCG
- Có tinh thần trách nhiệm cao, chịu khó và chịu được áp lực công việc
- Nhanh nhẹn, nhiệt tình, trung thực, cẩn thận, có khả năng giao tiếp và chủ động trong công việc

3. Quyền lợi:

- Thu nhập cạnh tranh, tùy năng lực; BHXH, BHYT theo quy định.
- Được đào tạo các kỹ năng liên quan đến chuyên môn.
- Môi trường làm việc sẵn sàng lắng nghe, trẻ trung, năng động.