



CHỈ TIÊU TUYỂN DỤNG CÔNG TY TNHH ĐIỀU HÒA GREE (VIỆT NAM)

Văn phòng : Lầu 19, Cao ốc Fleminton, Số 182, Lê Đại Hành, Phường 15, Quận 11, TP.HCM

Văn phòng Hà Nội: Lầu 6, toà nhà Indochina, 241 Xuân Thủy, Cầu Giấy, Hà Nội

Văn phòng Đà Nẵng: Tầng 10. Tòa nhà Thành Lợi, 249 Nguyễn Văn Linh, Phường Vĩnh Trung, Quận Thanh Khê, TP. Đà Nẵng

Tel: 028 6287 6538 - Ext: 404 Website: www.gree.com.vn email: tuyendung@gree.com.vn

GREE chính thức có mặt tại Việt Nam vào năm 2013 và đang có những bước tiến mạnh mẽ trên thị trường. Gree chủ yếu kinh doanh các dòng điều hòa và sản phẩm gia dụng mang thương hiệu Gree đến từ Trung Quốc.

Ngay khi thành lập, ban lãnh đạo công ty luôn tâm niệm: “Nhân tài là nền tảng để công ty phát triển”. Các thành tựu mà Gree đạt được đều do nhân viên gây dựng nên. Với Ban lãnh đạo, nhân viên luôn luôn là nền tảng để công ty phát triển vì vậy, công ty luôn có những chế độ đãi ngộ tốt nhất nhằm thu hút và giữ chân nhân tài.

Hiện nay do yêu cầu mở rộng quy mô nhằm đáp ứng đòi hỏi của việc phát triển không ngừng và Nhằm dự trữ nguồn nhân lực và bồi dưỡng nhân tài cho công ty, nay Công ty TNHH Điều hòa Gree có nhu cầu tuyển dụng Chuyên viên tập sự các khối ngành khoa: Kỹ thuật, nhiệt điện lạnh, Điều hòa không khí, Kinh tế, Quản trị kinh doanh và Marketing, chương trình cụ thể như sau:

CÁC VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG THỰC TẬP SINH THÁNG 04/2021

STT	VỊ TRÍ	SL	YÊU CẦU	MÔ TẢ CÔNG VIỆC	THU NHẬP (triệu đồng)
1	Chuyên viên kinh doanh tập sự (Phòng Marketing/ Phòng Kinh doanh)	10 - 15	<ul style="list-style-type: none">- Ưu tiên nam thuộc các khối ngành kỹ thuật, nhiệt điện lạnh, kinh tế, Marketing, ... yêu thích sales.- Năng động, nhiệt tình, có niềm đam mê với Sales, Marketing;- Chịu khó, có thể đi công tác. (Ứng viên sẽ được Training các kỹ năng)- Thời gian tập sự: từ 5 - 6 tháng	<ul style="list-style-type: none">- Tham gia khóa training từ 5 - 6 tháng: Diễn ra xuyên suốt xen kẽ với Chương trình đào tạo lý thuyết và kỹ năng.- Đi khảo sát thị trường, chạy chương trình Marketing- Làm việc với Sales tìm kiếm khách hàng tiềm năng, gặp gỡ và trực tiếp làm việc với khách hàng.	3 - 5 (Tăng theo lộ trình Chương trình)