



SOMO GROUP®
CỘNG HƯỞNG CÙNG PHÁT TRIỂN

TUYỂN DỤNG NHÂN SỰ

COHOINGHENHIEP.SOMOGROUP.VN



Công ty Cổ phần Tập đoàn Somo Việt Nam thông báo tuyển dụng nhân sự làm việc trụ sở Tập đoàn tại Tầng 5, Tòa nhà Somo, 29 Nguyễn Khắc Nhu, P. Cầu Ông Lãnh, TP.HCM, với thông tin cụ thể như sau:

I. Các vị trí tuyển dụng:

STT	Vị trí công việc	Số lượng	Điều kiện	Ghi chú
1	Trưởng nhóm Kinh doanh	01	- Trình độ: cao đẳng trở lên; - Ít nhất 01 năm kinh nghiệm làm việc tại các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm hàng tiêu dùng, đồ uống hoặc sản phẩm quà tặng sự kiện; - Kỹ năng giao tiếp tốt, khả năng làm việc độc lập; - Trung thực, cẩn thận, chăm chỉ, tinh thần cầu tiến; - Khả năng xây dựng và duy trì quan hệ tốt với khách hàng; - Kỹ năng tổng hợp – phân tích nghiên cứu thị trường tốt; - Thành thạo vi tính văn phòng.	Làm việc tại Somo Gold
2	Nhân viên Kinh doanh	05	- Trình độ: cao đẳng trở lên; - Ưu tiên có kinh nghiệm làm việc tại các doanh nghiệp kinh doanh sản phẩm hàng tiêu dùng, đồ uống, thủy hải sản, dịch vụ kinh doanh bất động sản; - Kỹ năng giao tiếp tốt, khả năng làm việc độc lập; - Trung thực, cẩn thận, chăm chỉ, tinh thần cầu tiến; - Khả năng xây dựng và duy trì quan hệ tốt với khách hàng; - Thành thạo vi tính văn phòng.	Làm việc tại Somo Gold
3	Kế toán viên	01	- Trình độ: tốt nghiệp cao đẳng trở lên chuyên ngành kế toán/ kiểm toán. - Nắm vững kiến thức và nghiệp vụ kế toán. - Sử dụng thành thạo tin học văn phòng [word, excel,...] và phần mềm kế toán Misa, thành thạo nghiệp vụ kế toán mua hàng, bán hàng, chi phí. - Kinh nghiệm: có ít nhất 02 năm kinh nghiệm tại công ty sản xuất, thương mại. - Kỹ năng giao tiếp tốt, khả năng làm việc độc lập. - Trung thực, cẩn thận, chăm chỉ, có tinh thần cầu tiến. - Sức khỏe tốt.	Làm việc tại Somo Group

II. Quyền lợi:

- Lương: thỏa thuận khi phỏng vấn;
- Ký Hợp đồng lao động chính thức sau thời gian thử việc theo quy định;
- Được hưởng các chế độ phúc lợi theo Luật của Nhà nước: đóng BHXH, BHYT, BHTN;
- Các quyền lợi khác: theo quy định công ty [khám sức khỏe định kỳ, chế độ nghỉ mát, đồng phục hàng năm, mừng sinh nhật, lương tháng 13,...].

III. Hồ sơ ứng tuyển gồm:

- Đơn xin việc nêu rõ nguyện vọng làm việc và gắn bó với Somo Group;
- Giấy khám sức khỏe [trong vòng 3 tháng trở lại];
- Sơ yếu lý lịch [có xác nhận của địa phương];
- Bản sao CCCD/Hộ chiếu;
- Bản sao các văn bằng, chứng chỉ, bảng điểm học tập có liên quan [nếu có].

Lưu ý: Đối với hồ sơ đang ở giai đoạn ứng tuyển, các loại giấy tờ nêu trên có thể nộp ở định dạng file mềm, bản photocopy, bản chụp.... Khi chính thức trúng tuyển, ứng viên sẽ nộp đầy đủ bản cứng có chứng thực/xác nhận của cơ quan có thẩm quyền để lưu trữ theo quy định.

IV. Địa điểm nộp hồ sơ:

- Hồ sơ dự tuyển được **nộp trực tuyến [online]** qua website tuyển dụng của công ty tại đây: <https://cohoinghenhiep.somogroup.vn/co-hoi-nghe-nghiep/>
- Trường hợp ứng viên không thể nộp hồ sơ trực tuyến, vui lòng liên hệ trực tiếp hoặc gửi hồ sơ qua đường bưu điện về Văn phòng Somo Group, cụ thể:
 - Người nhận: Ms. Mai Thị Bầy
 - Địa chỉ: Tầng 5, Tòa nhà Somo, 29 Nguyễn Khắc Nhu, P. Cầu Ông Lãnh, TP.HCM
 - Di động: [028] 38 365 888
 - Email: somogroup@somogroup.vn

V. Tiến độ thực hiện:

- Sơ tuyển hồ sơ, phỏng vấn tuyển dụng: từ ngày 17/8 – 31/9/2026.
- Công bố kết quả, ký hợp đồng lao động thử việc: ngày 01/10/2026.
- Làm việc chính thức dự kiến: làm việc ngay sau khi ký hợp đồng lao động thử việc.

VI. Mô tả công việc:

1. Trưởng nhóm Kinh doanh

- Chịu trách nhiệm điều phối đội ngũ kinh doanh thuộc phạm vi phụ trách, phân tích thị trường, hành vi người tiêu dùng để xây dựng kế hoạch kinh doanh cho phù hợp với mục tiêu phát triển của Công ty.
- Triển khai thực hiện chính sách chăm sóc khách hàng, để duy trì số lượng khách hàng thường xuyên, phục vụ và giải quyết những yêu cầu của khách hàng.
- Theo dõi, kiểm tra, đôn đốc, phân công nhân sự của Phòng Kinh doanh theo dõi công nợ khách hàng.
- Đưa ra mục tiêu doanh số cho đội nhóm phát triển kinh doanh thuộc phạm vi mình phụ trách.
- Phối hợp bộ phận truyền thông để xuất chương trình quảng cáo, khuyến mãi để phát huy hiệu quả truyền thông và bán hàng, nâng cao khả năng kinh doanh và phát triển doanh thu.
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công B.TGĐ.

2. Nhân viên Kinh doanh

- Tham mưu, đề xuất cho lãnh đạo quản lý trực tiếp thực hiện các chính sách, hoạt động chuyên môn có liên quan đến tình hình hoạt động kinh doanh của Công ty;
- Lập kế hoạch, thực hiện và phát triển những chiến lược về khai thác kinh doanh các sản phẩm của Công ty theo từng tháng/ quý/năm trình lãnh đạo phê duyệt;
- Tổ chức, thu thập, phân tích, đánh giá thông tin thị trường và đưa ra đề xuất, kiến nghị nhằm phù hợp với chính sách kinh doanh của Công ty;
- Tìm kiếm, duy trì và phát triển mạng lưới khách hàng và đối tác tiềm năng, thực hiện các thủ tục giao dịch, đàm phán, thu thập và báo cáo tình hình mặt bằng chung về thị trường để tham mưu cho cấp quản lý trực tiếp trong công tác phát triển kinh doanh;
- Thực thi kế hoạch kinh doanh, đề xuất các giải pháp nhằm duy trì và thúc đẩy hoạt động kinh doanh đạt chỉ tiêu doanh thu và chi phí đã được lãnh đạo phê duyệt;
- Phối hợp công việc xử lý các sự cố liên quan đến công việc được giao thuộc Công ty sau khi có sự thống nhất của cấp lãnh đạo trực tiếp;
- Thực hiện các nhiệm vụ khác theo sự phân công của lãnh đạo.

3. Kế toán viên

- Hạch toán đầy đủ các nghiệp vụ kinh tế phát sinh vào phần mềm, ghi nhận sổ chi tiết/ tổng hợp đối với các nghiệp vụ phát sinh.
- Đối chiếu doanh thu, công nợ phải thu và đôn đốc thu hồi công nợ.
- Hạch toán kế toán, theo dõi việc nhập kho, xuất kho,... đối với hàng tồn kho.
- Thực hiện các bút toán chi phí lương/ thưởng [nếu có], khấu hao tài sản cố định, ghi nhận chi phí trả trước/ công cụ dụng cụ,...
- Kiểm tra và hoàn thiện bộ chứng từ kế toán theo quy định.
- Phối hợp với kiểm tra nội bộ, thực hiện kiểm tra chéo giữa các bộ phận có liên quan, phát hiện và đề xuất điều chỉnh các sai sót, tồn đọng kế toán [nếu có].
- Thanh toán cho nhà cung cấp theo đúng quy trình.
- Thực hiện các công việc khác do quản lý phân công.

Thời gian làm việc: Full-time từ thứ 2 – thứ 7

HOTLINE - [028] 38 365 888



SOMO GROUP®
CỘNG HƯỞNG CÙNG PHÁT TRIỂN