

## THÔNG BÁO TUYỂN DỤNG

### ***(V/v: Tuyển dụng Nhân viên kinh doanh - Sales)***

#### CHƯƠNG TRÌNH TUYỂN DỤNG VÀ ĐÀO TẠO

#### DÀNH CHO ỨNG VIÊN SALES NHÀ THÔNG MINH

Công ty cổ phần Home Flow – [www.homeflow.vn](http://www.homeflow.vn) là công ty cung cấp dịch vụ Pro Installer Services chuyên tư vấn và cung cấp giải pháp nhà thông minh chuyên nghiệp Control4 - thương hiệu số 1 của Mỹ [www.control4.com](http://www.control4.com).

Chúng tôi tổ chức chương trình tuyển dụng và đào tạo **Giám Đốc Kinh Doanh Smart Home** (tên tiếng anh là **Smart Home Sales Director**) dành cho các bạn sinh viên mới ra trường có đam mê về ngành Smart Home - xu hướng thế giới và trong đó có Việt Nam.

Chương trình tuyển dụng Smart Home Sales Director của Home Flow được tạo ra để tìm kiếm những con người đã có sẵn những tố chất và khát vọng đưa cuộc đời mình theo kịch bản sống đúng với của chính mình. Chúng tôi hiểu là số lượng những bạn trẻ hiện nay chọn lựa con đường theo hoài bão và mục tiêu của mình chiếm khoảng 1% trong xã hội. Nhưng điều đó không có nghĩa là người đang đọc bức thư tuyển dụng này không phải là nhân tố đặc biệt đó. Cũng rất có thể, chính bạn là người mà chúng tôi tìm kiếm bấy lâu nay.

Nếu bạn, có những trăn trở về bản thân và mong muốn khát vọng đánh thức “tài năng” bên trong mình. Và bạn dám làm những điều hiện đang xem là không thể với khát vọng đạt những điều bạn chưa bao giờ đạt. Home Flow mời bạn tham dự chương trình tìm kiếm và sàng lọc cho vị trí “Giám đốc Kinh Doanh– Smart Home Sales Director”.

Hành trình dành cho các bạn sẽ là 3 năm huấn luyện và 01 món quà ở cuối hành trình. Đó là một quá trình lột xác liên tục để phá bỏ những rào cản của bản thân mình và được đánh thức tiềm năng bên trong bạn ngày càng mạnh mẽ. Đến một lúc, chính bạn sẽ lãnh đạo chính mình và là một người lãnh đạo đích thực.

Chúng tôi chờ thư của bạn.

Thân mến,

Hồ Nguyễn Thuỳ Trâm

Giám Đốc Operations – Công ty Home Flow – Smart Home

CHƯƠNG TRÌNH TUYỂN DỤNG

# SMART HOME SALES DIRECTOR

Dành cho ứng viên  
**SALES - NHÀ THÔNG MINH**



# TỔNG QUAN CHƯƠNG TRÌNH

## Mục tiêu chương trình

**Chương trình tuyển dụng và huấn luyện Smart Home Sales Director** là chương trình đặc biệt mà công ty Home Flow tổ chức thực hiện, nhằm tiếp sức những bạn trẻ giàu khát vọng trở thành những nhà lãnh đạo xuất sắc trong ngành Smart Home.

Chương trình có tên gọi đầy đủ là Chương trình tuyển dụng và huấn luyện Giám Đốc Kinh doanh trong tiếng Anh là Smart Home Sales Director Recruitment and Coaching Program.

Chính thức ra đời vào tháng 3/2018, Chương trình xác lập mục tiêu tuyển chọn và quy tụ những người trẻ ưu tú, có tố chất và khát vọng, đồng thời, triển khai đào tạo những “hạt giống lãnh đạo” này bằng một chương trình đào tạo đặc biệt và với một cơ chế hỗ trợ tài chính đặc biệt dành riêng cho họ (100% ứng viên trúng tuyển sẽ được hỗ trợ tài chính để tham dự chương trình này).

## Đối tượng tham dự

- Không phân biệt tuổi, chuyên ngành hay trường đang theo học;
- Có mong muốn phát triển năng lực lãnh đạo bản thân, lãnh đạo đội nhóm, lãnh đạo khách hàng/nhà cung cấp;
- Có khát vọng học hỏi và mong muốn thử thách bản thân;
- Tinh thần mở và sẵn sàng thay đổi để điều chỉnh bản thân;
- Có yêu thích và mong muốn thử nghiệm ngành Smart Home;
- Có định hướng nghề nghiệp phù hợp với giá trị của Home Flow



### **Định hướng giá trị thật**

Smart Home – Giải pháp nhà thông minh là ngành đang phát triển rất mạnh ở Việt Nam, được xem là chiếc cầu nối giữa mỗi cá nhân đến với sản phẩm và dịch vụ phù hợp với nhu cầu của họ.

Home Flow muốn xây dựng đội ngũ làm việc với tinh thần luôn tuân thủ với giá trị thật và phục vụ khách hàng với tinh thần thái độ phục vụ vì lợi ích và sự hài lòng của khách hàng, cam kết cung cấp cho khách hàng những thông tin chính xác và trung thực.

# TUYỂN DỤNG



## Điều kiện dự tuyển

- 18 – 25 tuổi
- Có khát vọng dẫn thân và thay đổi chính mình

## Quy trình tuyển dụng

Chương trình được chia thành 4 giai đoạn:

Phỏng vấn

Vượt qua  
Thử thách

Dẫn thân

Đào tạo  
hội nhập



### GIẢI ĐOẠN 1: TƯƠNG TÁC – PHÒNG VẤN

Ứng viên và nhà tuyển dụng Home Flow tìm hiểu lẫn nhau dưới hình thức phỏng vấn tương tác trên cơ sở bình đẳng và tôn trọng.

#### Tiêu chí đánh giá

Động lực tham dự chương trình

### GIẢI ĐOẠN 2: VƯỢT QUA THỬ THÁCH

Nhờ vào việc thực hiện thử thách, những kỹ năng và kiến thức chuyên môn của ứng viên đồng thời cũng được trau dồi và nâng cao.

#### Tiêu chí đánh giá

- Tinh thần hợp tác & Năng lực chuyên môn về ngành của các cá nhân

Nội dung thử thách: Home Flow sẽ đưa ra một số chủ đề để cho ứng viên. Và ứng viên sẽ thực hiện theo các chủ đề được nhận.



### **GIAI ĐOẠN 3: DẪN THÂN**

Ứng viên dẫn thân vào các thử thách thực tế, qua đó, đánh thức các năng lực lãnh đạo tiềm ẩn ở bên trong mỗi cá nhân.

#### ***Tiêu chí đánh giá***

- Phải có động lực gia nhập chương trình và tinh thần học hỏi, phát triển, có khả năng thích nghi với thay đổi, có khả năng thay đổi nhận thức, hành vi.



### **GIAI ĐOẠN 4: ĐÀO TẠO HỘI NHẬP**

Những hạt giống được chọn lọc sau 3 vòng sẽ là những nhân tố tích cực có cơ hội nhận được đầu tư đào tạo từ công ty Home Flow. Ứng viên sẽ được huấn luyện chuyên sâu để hội nhập vào môi trường làm việc tại Home Flow với những nội dung dưới đây:

- Triết lý nguồn nhân lực
- Quy tắc ứng xử
- Nội quy công ty
- Hợp đồng

#### ***Tiêu chí đánh giá***

- Có kiến thức, năng lực chuyên môn về ngành Smart Home
- Có tiềm năng học hỏi, cởi mở và tinh thần hợp tác.

## MÔ TẢ CÔNG VIỆC

### Nhân Viên Kinh doanh - Sales (biết Tiếng Anh)

#### 🚩 Mô tả công việc:

- Hỗ Trợ Trưởng Phòng Kinh Doanh/ Giám Đốc Kinh Doanh
- Thực hiện công việc liên quan đến Giới thiệu sản phẩm, cung cấp thông tin và hỗ trợ khách hàng trong quá trình bán hàng
- Chăm sóc khách hàng và giới thiệu khách hàng khi có sản phẩm mới và khách hàng có nhu cầu nâng cấp
- Phối hợp với các bộ phận khác và khách hàng để quản lý tiến độ dự án trong thời gian thực hiện dự án
- Các công việc theo yêu cầu từ Trưởng Phòng

#### 🚩 Yêu cầu:

- Kỹ năng viết và giao tiếp tốt bằng cả tiếng Anh lẫn tiếng Việt.
- Có trách nhiệm với công việc
- Tỉ mỉ, cẩn thận, làm việc chi tiết
- Có đam mê với công nghệ là một lợi thế

#### 🚩 Tinh thần làm việc:

- Tuân thủ và chủ động
- Trung thực và giữ cam kết
- Tinh thần hợp tác và học hỏi phát triển

#### 🚩 Quyền lợi:

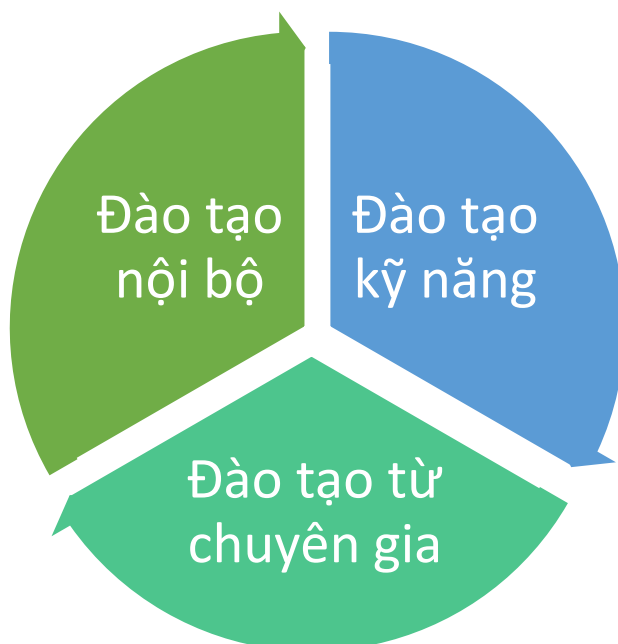
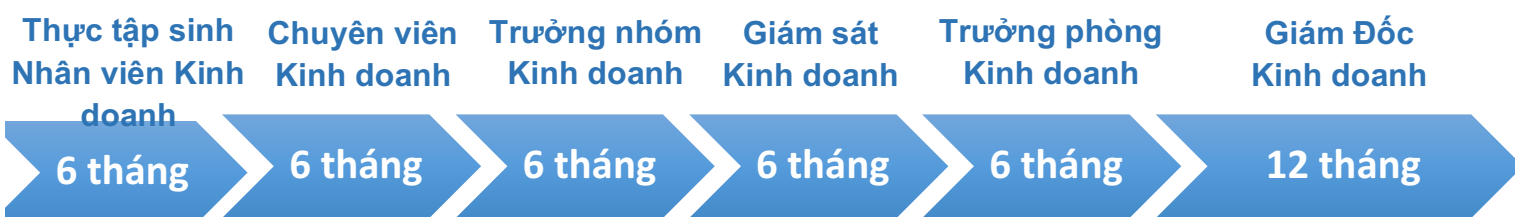
- Môi trường làm việc tại Văn phòng hạng A, sử dụng tất cả các tiện ích của Tòa nhà Millenium, gần cầu Ông Lãnh, Quận 1
- Được học hỏi và đào tạo chuyên môn trên công việc thực tế
- Được tư vấn nghề nghiệp để hiểu được điểm mạnh của bản thân và lựa chọn công việc, vị trí phù hợp với Home Flow
- Có cơ hội làm nhân viên chính thức và lên vị trí Giám Đốc Kinh doanh Nhà Thông Minh trong vòng 3-5 năm.
- Sau một năm làm việc tại Home Flow, Bạn sẽ được cử đi nước ngoài để được đào tạo và cấp chứng chỉ lập trình quốc tế của Control4.



# HUẤN LUYỆN

## TIMELINE

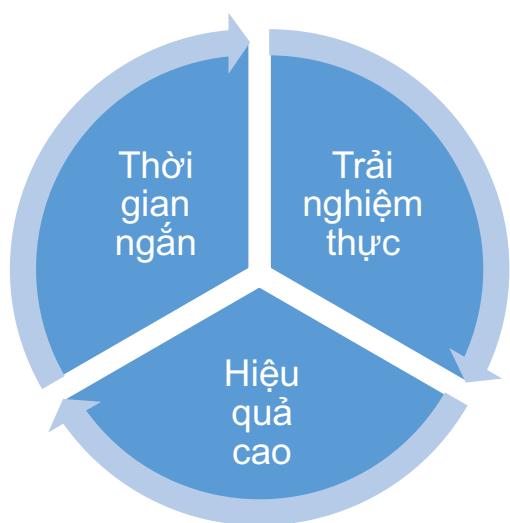
### CẤU TRÚC CHƯƠNG TRÌNH HUẤN LUYỆN



## BAN HUẤN LUYỆN

### Home Flow

- Mr. John Bellew – Giám Đốc Kỹ Thuật – Nhà sáng lập
- Mr. Van Le – Giám Đốc Điều Hành – Nhà sáng lập
- Ms. Tram Ho – Giám Đốc BP. Hỗ trợ kinh doanh



Chương trình tuyển dụng và huấn luyện Smart Home Sales Director **duy nhất** trong ngành Smart Home

- Giúp bạn vươn lên vị trí cao nhất của công việc:  
**Smart Home Sales Director**
- Tăng tốc trong thời gian ngắn 3-5 năm thay vì 10 - 15 năm
- Được huấn luyện trực tiếp cùng managers và chuyên gia trong ngành;
- Tuyển chọn nghiêm ngặt và tham gia chương trình sẽ nhận được sự đào tạo bài bản trong môi trường làm việc chuyên nghiệp mà không ít bạn trẻ mong ước;
- KPI cụ thể, rõ ràng cho từng giai đoạn;
- Ứng viên được hỗ trợ tài chính (lương) khi tham dự chương trình đào tạo.

## ĐIỂM ĐẶC BIỆT CỦA CHƯƠNG TRÌNH



Gửi CV ngay vào [\*\*hr@homeflow.vn\*\*](mailto:hr@homeflow.vn)  
nếu bạn muốn sở hữu cơ hội tham dự chương trình này.

Link ứng tuyển: <http://bit.ly/2RfJoDy>



Chương trình nhận đơn **kết thúc 31/12/2019**

Mọi thắc mắc xin liên hệ:

**Bộ phận Nhân sự**

Tel: 0933 051 196 – Ms. Dung Phan

Email: [hr@homeflow.vn](mailto:hr@homeflow.vn)  
[dung.phan@homeflow.vn](mailto:dung.phan@homeflow.vn)



## TƯƠNG LAI GẦN CỦA "JOB"

Trích nguồn: FB Chị Nguyễn Phi Vân

Đến năm 2022, do tác động của AI và automation = tự động hoá, một số job sẽ mất đi nhưng job mới cũng được sinh ra. Như vậy, đây là cột mốc quan trọng đánh dấu việc chấm dứt sự nghiệp của bạn hay sự khởi đầu của một sự nghiệp mới.

### 21% các job sẽ mất đi:

- Nhập dữ liệu
- Kế toán sổ sách
- Tài xế giao hàng
- Luật sư
- Công nhân
- Nhân viên bán hàng door-to-door
- Nhân viên dịch vụ bưu điện
- Nhân viên sales tổng đài

### 48% các job sẽ giữ nguyên không thay đổi:

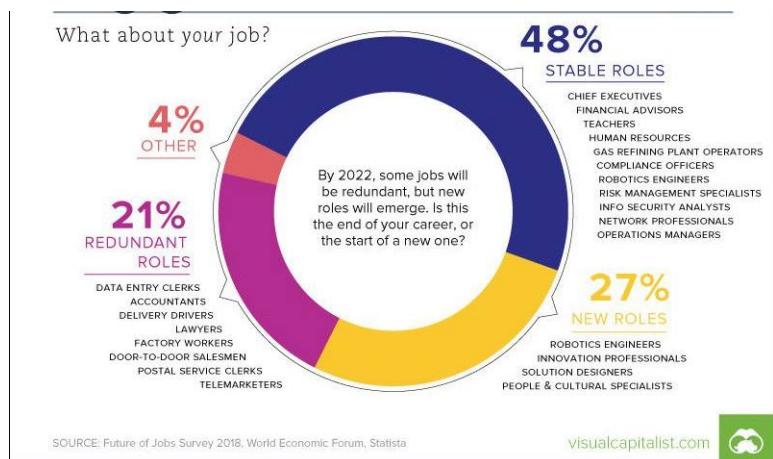
- CEO
- Cố vấn tài chính
- Giáo viên
- Nhân sự
- Chuyên viên pháp lý
- Kỹ sư robot
- Chuyên viên quản trị rủi ro
- Chuyên viên phân tích thông tin an ninh
- Chuyên viên mạng
- Giám đốc vận hành

### 27% các job mới sẽ sinh ra:

- Kỹ sư ngành tự động hoá
- Chuyên viên sáng tạo
- Chuyên viên thiết kế giải pháp
- Chuyên viên về nhân học & văn hoá

Sự chuyển đổi rất hay. Lưu ý là quan đến tư duy sáng tạo & tư duy kết nối thế giới thật & ảo. Để trở thành chuyên viên đưa ra được các giải pháp và giải pháp sáng tạo trong môi trường & đối diện với các vấn đề phức tạp, ai cũng cần rèn luyện cho mình tư duy thiết kế, khả năng sáng tạo không bị đóng khung, và vốn kiến thức về nhân học và văn hoá để có thể tạo ra các giải pháp dựa trên hiểu biết về con người, và để có thể collaborate - cộng tác được với con người trên toàn thế giới.

Tư duy sáng tạo, là thứ cần được tiếp cận và rèn luyện cả đời. Do đó, đối với con nhỏ, các phụ huynh nên cho tiếp cận qua hình thức chơi mà học, học theo dự án, học theo làm việc nhóm để nuôi dưỡng óc sáng tạo. Và quên đi chuyện cho đi học thì phải bắt bảng điểm, rồi chứng minh bằng ba thứ sờ được mó thấy. Thay đổi về tư duy là chính phụ huynh và giáo viên phải cùng theo dõi sự phát triển cá nhân trong cách suy nghĩ, cách giải quyết vấn đề của con. Ham ba cái thứ điểm số này nọ là chết con mình, vì bạn sẽ không



Còn đối với người lớn, thì bắt buộc phải re-skilling - đi học lại kỹ năng mới để có thể dần dần thay đổi cách tiếp cận và giải quyết vấn đề một cách sáng tạo hơn cho bản thân. Khoá học về tư duy thiết kế sẽ là một trong những khoá học quan trọng nhất mà bạn đầu tư vào cho bản thân mình. Cả doanh nghiệp và cá nhân đều cần phải bắt đầu serious - rất nghiêm túc về việc re-skilling này./.

## Giỏi trình độ nhưng... thua thái độ

Trích nguồn: Báo Thanh Niên Online

[https://thanhnien.vn/gioi-tre/gioi-trinh-do-nhung-thua-thai-do-1031364.html?io\\_utm\\_social=fanpage&fbclid=IwAR0WAZouvl2cfwRDqdlhP6CGszsUujbgEYTgvmmfOW8kYuGh6kFvjEjdJ0](https://thanhnien.vn/gioi-tre/gioi-trinh-do-nhung-thua-thai-do-1031364.html?io_utm_social=fanpage&fbclid=IwAR0WAZouvl2cfwRDqdlhP6CGszsUujbgEYTgvmmfOW8kYuGh6kFvjEjdJ0)

Nhiều nhà tuyển dụng cho rằng các bạn trẻ hiện nay rất tài năng, trình độ học vấn cao tuy nhiên thái độ khi bắt đầu công việc thì chưa linh hoạt, còn nhiều hạn chế.

### “Tại sao tôi phải làm cái này?”

“Tôi được làm việc với nhiều bạn trẻ vừa tốt nghiệp các trường đại học thuộc top đầu hiện nay như ngoại thương, kinh tế, bách khoa... Phải nhận xét rất công bằng rằng các bạn trẻ hiện nay rất năng động, thông minh, kỹ năng mềm tốt, nhiều người từng có nhiều thời gian hoạt động ngoại khóa nên có tự tin, hoạt ngôn, kiến thức xã hội rộng. Tuy nhiên, cũng chính vì những điểm cộng này mà nhiều bạn có tâm lý ảo tưởng bản thân, nghĩ mình là giỏi rồi, không cần học hỏi gì thêm. Khi bắt đầu là thực tập sinh ở công ty, hoặc khi vừa được tuyển dụng làm nhân viên công ty, được trưởng nhóm giao cho nhiệm vụ, các bạn tỏ ý khó chịu, làm cho có với tâm lý “tại sao tôi tốt nghiệp loại giỏi, tôi có nhiều giải thưởng, học bổng, tôi lại phải làm những công việc lặt vặt này...”, chị N.C.T, trưởng một nhãn hàng cấp cao, công ty cổ phần hàng tiêu dùng Masan chia sẻ.

Theo chị N.C.T, hiện có 2 nhóm bạn trẻ mà chị nhận thấy khá phổ biến, một là mới vào làm nhưng đã muốn được giao những vị trí quan trọng, muốn làm “leader” (trưởng nhóm) chứ không muốn là nhân viên; hai là có trình độ nhưng sẵn sàng học hỏi với tâm lý khao khát thật sự, muốn được giao nhiều công việc để từ đó học được nhiều kiến thức thực tế, đây thực sự là những bạn trẻ khiến chị nể phục và có niềm tin các bạn sẽ còn tiến xa hơn trong tương lai.

Chị Đỗ Ngọc Bích, điều phối sản xuất (Account Manager), Công ty cổ phần đầu tư truyền thông - thương hiệu IMI Hạ Long, cho hay trong quá trình làm việc chị gặp không ít bạn trẻ cho mình là “cái rốn của vũ trụ”, dù mọi người làm việc trong một công ty startup, mọi người có vai trò tương đương nhau nhưng những bạn này không muốn lắng nghe ý kiến của mọi thành viên khác mà có tư duy thích ra lệnh, thích áp đặt khiến nhiều người trong nhóm khó chịu, ảnh hưởng tới hiệu quả làm việc chung của tập thể.

### Muốn thành công, hãy thay đổi thái độ

Chị Thái Bội Linh, trưởng dự án Loginterns (tìm kiếm nơi thực tập cho sinh viên), Trường ĐH Kinh tế TP.HCM thừa nhận, thực tế hiện nay có nhiều bạn trẻ khiến các nhà tuyển dụng, các doanh nghiệp “phật ý” khi thiếu sự khiêm tốn, học hỏi, luôn nghĩ mình rất giỏi và không chấp nhận những công việc đơn giản ngay từ đầu được giao, hoặc nếu có làm thì cũng mang tâm lý chán chường, không thật sự nhiệt tình, làm hết 100% tâm huyết. Trong một số buổi nói chuyện với các nhà tuyển dụng, chị Linh cũng nhận được những phản hồi tương tự của phía các doanh nghiệp, họ cho rằng thực tập sinh thiếu chuyên nghiệp, không có thái độ cầu thị...

“Chúng tôi từng thực hiện nhiều workshop cũng như các buổi nói chuyện với các sinh viên, mục đích muốn cải thiện thái độ, thay đổi nhận thức trong các bạn để mọi người có thể dễ thích ứng hơn khi đi làm, dễ dàng thành công hơn khi bắt đầu xây dựng sự nghiệp”, chị Thái Bội Linh nói.

Anh Lê Huỳnh Hà, nhà sáng lập Công ty TNHH HATATI (TP.HCM), cho hay quan điểm của anh coi trọng thái độ của các ứng viên hơn trình độ: “Trình độ có thể trau dồi, nâng cấp, nhưng tôi cần người phù hợp, nhiệm vụ nào cũng cần hoàn thành chứ không phải người quá xuất sắc”.

Anh Hà cũng nói thêm, với những người năng lực thật sự giỏi, nhưng thái độ có thể chưa thích nghi, anh sẽ tạo cơ hội để người đó thử thách, tuy nhiên, với những người trình độ làng nhàng, thái độ không tốt thì anh sẵn sàng sẽ gạch tên.

“Tôi cho rằng, các bạn trẻ trong giai đoạn xây dựng sự nghiệp của mình cần có thái độ thật sự cởi mở, luôn luôn suy nghĩ trăn trở xem mục đích mình làm việc là gì, giải pháp nào tốt hơn, làm cách nào tốt hơn, hiệu quả hơn chứ không phải thụ động, sắp giao gì làm đó, tuy nhiên sẽ có những thời điểm khác nhau mà cách làm việc của người trẻ sẽ phải linh động thay đổi. Nhưng tôi cho rằng, người trẻ hãy thay đổi cách làm chứ đừng thay đổi mục tiêu, hãy vạch ra đích đến thật sáng suốt và làm nhiều cách để bước chân tới đích”, anh Hà nói ./.