

SECTION 1
Name of the professional figure
<i>Trưởng phòng/ nhân viên Marketing</i>
Where it works
Các giám đốc/quản lý marketing làm việc trong phòng Marketing, đảm bảo các hoạt động marketing diễn ra thông suốt và đều đặn.
Anh ấy / cô ấy làm việc dưới sự chỉ đạo và giám sát của Chủ sở hữu.
The activities
<p>Trong khi nhân viên Marketing tập trung vào việc thực hiện các kế hoạch Marketing, thì các trưởng phòng Marketing thu thập thông tin về thị trường để lập kế hoạch và hướng dẫn nhân viên Marketing các nhiệm vụ cụ thể. Hai vị trí này làm việc cùng nhau để đảm bảo một nhóm Marketing thành công, nhưng họ có những công việc và phẩm chất cần thiết khác nhau.</p> <p>Công việc chính của một nhân viên marketing bao gồm: Nhận kế hoạch marketing từ cấp lãnh đạo, triển khai và giám sát các hoạt động trong kế hoạch; Tổ chức và đo lường hiệu quả các chiến dịch quảng cáo/truyền thông trên các kênh quảng cáo với ngân sách cho phép; Quản lý hệ thống kênh marketing của khách sạn như fanpage, website, email,...; Báo cáo cấp trên về hiệu quả của các hoạt động marketing. Vì vậy, một nhân viên marketing phải có kiến thức marketing cơ bản, kỹ năng làm việc nhóm tốt, kỹ năng tổ chức và quản lý thời gian tốt, tư duy phân tích tốt, sáng tạo và linh hoạt.</p> <p>Trưởng phòng marketing trực tiếp phân tích, lập kế hoạch, thực hiện và kiểm soát các kế hoạch marketing của khách sạn. Trưởng phòng marketing đóng vai trò quan trọng trong việc lập kế hoạch (từ nghiên cứu lập kế hoạch, xây dựng chính sách giá, xây dựng chương trình, phát triển sản phẩm) và thực hiện các chương trình nghiên cứu marketing, phân công hoạt động cho các đơn vị, v.v. Trưởng phòng Marketing cũng phải biết động viên nhân viên, đánh giá hiệu suất của một nhóm marketing, v.v.</p>
Qualifications
Căn cứ vào quy mô của khách sạn, nhà quản lý sẽ đưa ra các yêu cầu tuyển dụng phù hợp đối với các vị trí Giám đốc/Trưởng phòng Marketing. Trong khi giám đốc điều hành tiếp thị được yêu cầu phải có bằng tốt nghiệp trung học hoặc bằng cử nhân, thì người quản lý tiếp thị phải có ít nhất bằng cử nhân trở lên. Thông thường các nhà tuyển dụng sẽ yêu cầu ứng viên phải tốt nghiệp cao đẳng, đại học chuyên ngành marketing, quản trị kinh doanh, kinh tế hoặc các ngành nghề liên quan.
Technical skills
Nói chung, một nhóm marketing được yêu cầu phải có kiến thức marketing cơ bản và biết cách sử dụng các công cụ marketing cơ bản. Bên cạnh đó, họ phải có kỹ năng đàm phán, thuyết phục; kỹ năng phân tích, xử lý tình huống và ra quyết định; kỹ năng tư duy chiến lược; kỹ năng xây dựng và phát triển đội nhóm; tự học, tự bồi dưỡng, tư duy trực quan. Về thái độ, một đội ngũ marketing phải có năng lực sáng tạo và đổi mới, thái độ lấy khách hàng làm trung tâm và cần có sự nhạy cảm.
Computer and linguistic knowledge
Ngoại ngữ: biết và sử dụng thành thạo ít nhất 1 ngoại ngữ (thường là tiếng Anh), có thể giao tiếp với khách nước ngoài.
Kiến thức vi tính: biết sử dụng và sử dụng thành thạo vi tính văn phòng (word, excel,...); sử dụng thành thạo Internet để tra cứu thông tin khi cần thiết; Sử dụng thành thạo các công cụ marketing liên quan
Personality and availability
<p>Một marketer chuyên nghiệp cần đảm bảo trang bị một số phẩm chất cốt lõi nhất như sau:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Năng động và luôn giữ thái độ tích cực trong khi học hỏi tất cả các vấn đề liên quan đến lĩnh vực khách sạn - Sáng tạo và tự tin, có ý tưởng hay để truyền tải tới khách hàng. - Sẵn sàng thay đổi để thích ứng với điều kiện thực tế. - Có khả năng giao tiếp tốt bao gồm lắng nghe và thấu hiểu, nắm bắt tâm lý đối phương, đàm phán và

<p>thuyết phục. - Biết cách gắn kết các thành viên trong nhóm và phát huy sức mạnh của tinh thần đồng đội</p>
Notes
<p>Để tồn tại và phát triển trong nghề marketing, một người làm marketing cần phải nỗ lực không ngừng ngay cả khi đã đạt được một số thành tựu nhất định. Điều quan trọng là luôn đặt mục tiêu lớn, trau dồi kiến thức chuyên môn và rèn luyện mỗi ngày.</p>
SECTION 2
Economic sector
Hospitality
Seniority level
Can be filled by a recent graduate (Basic level).
Academic qualification - I level
School of marketing/ school of business administration
Academic qualification - II level
School of marketing: marketing management School of business administration: business administration / human resource management / marketing
Academic qualification - III level
None