

JOB DESCRIPTION / MÔ TẢ CÔNG VIỆC

Procurement Manager

Trưởng phòng Thu mua

Local Procurement Department | Tuyen Quang, Vietnam

Bộ phận Thu mua địa phương | Tuyen Quang, Việt Nam

COMPANY / Công ty
erex Sakura Biomass Tuyen Quang
Nhà máy viên nén Tuyền Quang

REPORTS TO / Báo cáo
Japanese Manager
Quản lý người Nhật

OPENINGS / Số lượng
01 Position
01 vị trí

ROLE OVERVIEW / Tổng quan vị trí

A senior field-based leadership role driving both sides of the biomass fuel business in Tuyen Quang — securing a stable supply of wood residues and timber through strategic procurement, while growing the commercial footprint through agency development and new client acquisition. This manager leads a team, owns supplier and client relationships.

Vị trí lãnh đạo cấp cao làm việc thực địa, dẫn dắt cả hai mảng kinh doanh nhiên liệu sinh khối tại Tuyên Quang — đảm bảo nguồn cung gỗ phế phẩm và gỗ nguyên liệu ổn định thông qua chiến lược thu mua, đồng thời mở rộng thị trường thông qua phát triển đại lý và tìm kiếm khách hàng mới. Vị trí này quản lý đội nhóm, sở hữu mối quan hệ với nhà cung cấp và khách hàng.

KEY RESPONSIBILITIES / Trách nhiệm chính

1. Fuel Procurement Strategy — Chiến lược Thu mua Nhiên liệu

- Develop and implement procurement strategies for biomass fuel (wood residues, timber) across multiple provinces.
Xây dựng và triển khai chiến lược thu mua nhiên liệu sinh khối (phế phẩm gỗ, gỗ nguyên liệu) tại nhiều tỉnh thành.
- Build and maintain strong, long-term relationships with suppliers — small-scale factories, traders, and cooperatives.
Xây dựng và duy trì mối quan hệ bền vững, lâu dài với nhà cung cấp — các xưởng nhỏ, thương nhân và hợp tác xã.
- Monitor market price trends and competitor activity to keep procurement competitive and cost-efficient.
Theo dõi xu hướng giá thị trường và động thái đối thủ cạnh tranh để duy trì thu mua cạnh tranh và tiết kiệm chi phí.

2. Sales & Agency Development — Kinh doanh & Phát triển Đại lý

- Develop and execute sales strategies focused on agency network expansion across the assigned region.
Xây dựng và thực thi chiến lược kinh doanh tập trung vào mở rộng mạng lưới đại lý trong khu vực phụ trách.
- Drive new client acquisition and lead contract negotiations to secure commercial agreements.
Chủ động tìm kiếm khách hàng mới và dẫn dắt đàm phán hợp đồng để ký kết các thỏa thuận thương mại.

3. Team Management — Quản lý Đội nhóm

- Lead, guide, and develop team members; set clear performance expectations and conduct regular coaching sessions.
Lãnh đạo, hướng dẫn và phát triển các thành viên trong nhóm; đặt ra kỳ vọng hiệu suất rõ ràng và tổ chức coaching định kỳ.
- Assign responsibilities effectively and drive team productivity in a predominantly field-based environment.
Phân công trách nhiệm hợp lý và nâng cao năng suất đội nhóm trong môi trường làm việc chủ yếu tại thực địa.

4. Market Intelligence & Reporting — Nghiên cứu thị trường & Báo cáo

- Conduct ongoing market research — competitor pricing, supply availability, and industry trends — to support strategic decisions.

Thực hiện nghiên cứu thị trường liên tục — giá của đối thủ, khả năng cung ứng và xu hướng ngành — để hỗ trợ các quyết định chiến lược.

- ▶ Ensure timely information sharing and smooth communication across departments and company entities.
Đảm bảo chia sẻ thông tin kịp thời và phối hợp thông suốt giữa các phòng ban và các công ty trong nhóm.

REQUIREMENTS / Yêu cầu

- ▶ Business-level Japanese or English communication skills (spoken and written).
Kỹ năng giao tiếp tiếng Nhật hoặc tiếng Anh ở mức làm việc (nói và viết).
- ▶ Willingness and ability to work on-site, with frequent travel and stays across provinces.
Sẵn sàng và có khả năng làm việc thực địa, đi lại và lưu trú thường xuyên tại các tỉnh thành.
- ▶ Adaptable and effective in dynamic, field-based working environments.
Linh hoạt và làm việc hiệu quả trong môi trường thực địa năng động.
- ▶ 5+ years of experience in procurement or sales, ideally within the wood or biomass industry.
Trên 5 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực thu mua hoặc kinh doanh, ưu tiên ngành gỗ hoặc sinh khối.
- ▶ 3+ years in a managerial or team leader role.
Trên 3 năm kinh nghiệm ở vị trí quản lý hoặc trưởng nhóm.
- ▶ Established network of wood suppliers, traders, or industry contacts in Northern Vietnam.
Có mạng lưới quan hệ với nhà cung cấp gỗ, thương nhân hoặc các đầu mối trong ngành tại miền Bắc Việt Nam.

WORKING CONDITIONS & BENEFITS / Điều kiện làm việc & Quyền lợi

Working location: Tuyen Quang Province; mainly field-based across province

Địa điểm làm việc: Tỉnh Tuyên Quang; chủ yếu làm việc thực địa tại tỉnh

Travel: Frequent

Đi công tác: Thường xuyên

Working hours: Mon – Fri, 08:00 – 17:00 (60-min lunch). Off: Sat, Sun & public holidays.

Giờ làm việc: Thứ Hai – Thứ Sáu, 08:00 – 17:00 (nghỉ trưa 60 phút). Nghỉ: Thứ Bảy, Chủ Nhật & ngày lễ.

Language: Japanese or English required; native Vietnamese

Ngôn ngữ: Tiếng Nhật hoặc Anh bắt buộc; Tiếng Việt bản ngữ

Benefits: Per Vietnamese Labour Law and company policy

Phúc lợi: Theo Luật Lao động Việt Nam và chính sách công ty