



Kính gửi:- Trường Đại Học Ngoại Thương Cơ sở II - TP Hồ Chí Minh

Lời đầu tiên, Tập đoàn Milton Holdings International xin gửi lời chào trân trọng đến Quý Trường và kính chúc Quý Trường đạt nhiều thành công.

Milton Holdings International Ltd. là tập đoàn phân phối vật liệu nhựa kỹ thuật cao cấp và TPE hàng đầu, được thành lập tại Hồng Kông từ năm 1990. Với hơn 35 năm kinh nghiệm, Milton đã phát triển từ một nhà cung cấp nguyên liệu truyền thống thành đối tác giải pháp toàn diện, cung cấp dịch vụ hỗ trợ kỹ thuật, quản lý dự án và tối ưu hóa chuỗi cung ứng cho các nhà sản xuất hàng đầu trong khu vực.

Milton vận hành mạng lưới gồm 5 công ty và 11 chi nhánh bán hàng trên khắp Trung Quốc đại lục, Hồng Kông, Malaysia, và Singapore, đồng thời là đối tác chiến lược của các thương hiệu vật liệu hàng đầu thế giới như KRAIBURG TPE, Covestro, Envalior, INEOS Styrolution và Styrenix. Hiện nay, Milton đang tiên phong trong việc chuyển dịch sang các vật liệu thế hệ mới, bao gồm vật liệu sinh học và các giải pháp bền vững, đồng thời mở rộng hoạt động tại thị trường Việt Nam.

Nhằm tạo điều kiện cho cử nhân tốt nghiệp có cơ hội tiếp cận môi trường làm việc thực tế, nâng cao kỹ năng chuyên môn và phát triển nghề nghiệp trong lĩnh vực vật liệu, Milton Holdings International triển khai chương trình Tuyển dụng nhân viên, cụ thể như sau.

I. THÔNG TIN TUYỂN DỤNG:

- Vị trí tuyển dụng: B2B Business Developer (Sales) – Specialty Materials Solutions
- Số lượng cần tuyển: 01
- Hình thức làm việc: Nhân viên chính thức, toàn thời gian
- Địa điểm làm việc: TP. Hồ Chí Minh (có di chuyển thường xuyên tại các khu công nghiệp)
- Thời gian làm việc: 9:00 – 17:30, Thứ Hai đến Thứ Sáu (nghỉ trưa 12:30 – 13:30)
- Thu nhập: Lên đến 50–60 triệu đồng/tháng (gồm 20 triệu lương cứng và thưởng theo doanh số)



II. MÔ TẢ CÔNG VIỆC:

1. Mục đích vị trí: Chịu trách nhiệm xây dựng và phát triển thị trường vật liệu cao cấp của Milton tại Việt Nam; thiết lập nền tảng vận hành, phát triển hệ sinh thái đối tác và khách hàng, nhằm đảm bảo sự tăng trưởng bền vững và phù hợp với chiến lược mở rộng khu vực của Tập đoàn.

2. Nhiệm vụ cụ thể:

2.1. Phát triển thị trường:

- Khảo sát và tiếp cận khách hàng tiềm năng tại các khu công nghiệp trọng điểm (TP.HCM, Đồng Nai và các tỉnh lân cận).
- Xây dựng và hoàn thiện chiến lược thâm nhập thị trường Việt Nam; xây dựng hệ thống khách hàng tiềm năng (sales pipeline) tập trung vào quan hệ đối tác bền vững.
- Xác định và phát triển nguồn cung ứng vật liệu sinh học, tái chế và giải pháp bền vững thế hệ mới.
- Thiết lập quan hệ đối tác hệ sinh thái (tái chế, compound, chế biến, giải pháp bền vững) nhằm mở rộng dịch vụ của Milton.
- Rà soát, đánh giá cơ hội thị trường để đề xuất giải pháp vật liệu tích hợp và bền vững.

2.2. Bán hàng giải pháp và hợp tác kỹ thuật:

- Tư vấn lựa chọn vật liệu cho các ứng dụng phức tạp; tham gia phân tích và đề xuất giải pháp kỹ thuật tối ưu.
- Đầu mối kết nối giữa khách hàng Việt Nam và đội ngũ kỹ thuật toàn cầu của Milton; tổ chức và điều phối thảo luận kỹ thuật, hỗ trợ đồng phát triển giải pháp.
- Đại diện giới thiệu và thúc đẩy các giải pháp vật liệu bền vững; hỗ trợ khách hàng giảm tác động môi trường mà vẫn đảm bảo hiệu suất.

2.3. Xây dựng thương hiệu và văn hóa doanh nghiệp:

- Đại diện Milton tại Việt Nam, thể hiện các giá trị cốt lõi: Liêm chính, Tư duy chủ động và Trí



tuệ tò mò.

- Thiết lập chuẩn mực vận hành và văn hóa làm việc cho đội ngũ nhân sự tương lai.
- Đảm bảo trải nghiệm khách hàng xuất sắc, xây dựng quan hệ đối tác lâu dài.

3. Yêu cầu đối với ứng viên:

- Kinh nghiệm: Tối thiểu 03 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán hàng B2B, ưu tiên ứng viên có kinh nghiệm trong các ngành: Hóa chất, Nhựa, Polymer, Bao bì hoặc Vật liệu công nghiệp.
- Mạng lưới quan hệ (là lợi thế): Có sẵn mối quan hệ với các bộ phận kỹ thuật, thu mua hoặc quản lý trong các nhà máy sản xuất, đặc biệt tại các khu công nghiệp trọng điểm.
- Học vấn: Tốt nghiệp Đại học (mọi chuyên ngành đều được xem xét, ưu tiên các ngành liên quan đến kinh doanh, hóa học, vật liệu hoặc kỹ thuật).
- Kỹ năng và phẩm chất cá nhân:
 - Kỹ năng giao tiếp và đàm phán chuyên nghiệp.
 - Thành thạo tiếng Anh (cả nói và viết) – bắt buộc để phối hợp công việc với đội ngũ toàn cầu.
 - Sử dụng thành thạo các công cụ CRM và các ứng dụng văn phòng.
 - Chủ động, sáng tạo, có tinh thần cầu tiến và ham học hỏi.
 - Khiêm tốn, sẵn sàng học hỏi và cầu thị.
 - Kiên cường, có khả năng vượt qua áp lực và thử thách trong công việc.
 - Có hiểu biết hoặc quan tâm đến vật liệu sinh học, vật liệu tái chế, các giải pháp bền vững.

III. QUYỀN LỢI:

- Lương & Thưởng: Lên đến 50–60 triệu đồng/tháng (lương cứng 20 triệu + thưởng không giới hạn).
- Bảo hiểm: Đầy đủ bảo hiểm theo quy định.
- Phụ cấp: Máy tính xách tay, phụ cấp công tác.
- Đào tạo: Được đào tạo bài bản bởi đội ngũ chuyên gia toàn cầu.



- Cơ hội thăng tiến: Lộ trình rõ ràng từ Business Developer lên Sales Lead / Office Manager.
- Công tác nước ngoài: Cơ hội tham gia các triển lãm, hội thảo quốc tế.
- Nghỉ phép: Chế độ nghỉ phép theo quy định.
- Thưởng: Thưởng tháng 13/ Thưởng Tết theo đóng góp.

IV. CÁCH NỘP HỒ SƠ & THÔNG TIN LIÊN HỆ:

- Hồ sơ bao gồm: CV (không yêu cầu Cover Letter).
- Ứng viên vui lòng gửi hồ sơ qua email: careers@milton.co.
- Thời gian nộp hồ sơ: Từ ngày 24/07/2026 đến khi Milton Holdings International thông báo kết thúc chương trình tuyển dụng.
- Người liên hệ: Ông **Hoàng Dương Minh Nhật** - Expansion Associate.
- Email: triston.hoang@milton.co, điện thoại: 0777.469.441.

Trân trọng kính chào!

TRƯỞNG PHÒNG HCNS



Louisa Sum

Louisa Sum