**PHỤ LỤC O1**

**VỊ TRÍ TUYỂN DỤNG VÀ MÔ TẢ CÔNG VIỆC**

| **STT** | **Ban/Đơn vị** | **Vị trí**  **tuyển dụng** | **Số lượng** | **Mô tả công việc** | **Phân loại** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Ban Kế hoạch và phát triển | Chuyên viên Kế hoạch - Phát triển | 03 | * Nghiên cứu, đề xuất chiến lược phát triển, kế hoạch SXKD, kế hoạch phát triển đội bay, mạng đường bay; * Xây dựng và thực hiện chính sách, chương trình hợp tác thương mại quốc tế song phương với các hãng hàng không; chính sách vận tải hàng không và hiệp định hàng không với các nước; phối hợp với nhà chức trách hàng không soạn thảo, đàm phán hiệp định CP về hàng không; Xây dựng và phát triển mối quan hệ với liên minh hàng không toàn cầu, các tổ chức, hiệp hội HK quốc tế. * Xây dựng kế hoạch vận tải hàng không hàng năm, phát triển mạng bay; dự báo cho thị trường nội địa và các thị trường HK quốc tế đi/đến Việt Nam; xây dựng kế hoạch sản phẩm lịch bay; điều hành lịch bay, thu xếp phép bay & giờ hạ cất cánh tại các sân bay trong và ngoài nước. | Nhóm 1 |
| 2 | Ban Kế hoạch và phát triển | Chuyên viên Giá cước và quản trị doanh thu | 07 | * Xây dựng và triển khai chính sách giá cước, hệ thống giá và điều kiện giá, thực hiện các nội dung có liên quan tới lĩnh vực giá cước trong vận tải hàng không; * Xây dựng, quản lý và điều hành hệ thống quản trị doanh thu đường bay. | Nhóm 2 |
| 3 | Trung tâm Bông sen vàng | Chuyên viên Hợp tác thương mại | 01 | * Nghiên cứu, triển khai các chính sách, sản phẩm của Chương trình Lotusmiles, kế hoạch, chỉ tiêu doanh thu bán sản phẩm Lotusmiles; * Tham gia xây dựng các chương trình xúc tiến thương mại, khuyến mại và quảng cáo; * Tham gia trao đổi, đàm phán, mở rộng phạm vi hợp tác với các đối tác HK và phi HK trong và ngoài nước; * Quy hoạch và phát triển mạng lưới các đối tác, hoàn thiện hệ sinh thái của VNA, mở rộng phạm vi áp dụng chương trình BSV ra các thị trường ngoài nước của Vietnam Airlines; * Phân tích dữ liệu đưa ra các chương trình bán, sản phẩm, chính sách từng thời kỳ. | Nhóm 1 |
| 4 | Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm | Chuyên viên Kỹ thuật và hỗ trợ bán | 05 | * Xây dựng và triển khai biểu giá, cập nhật giá và phân phối giá cho các thị trường nội địa và quốc tế; * Tham gia xây dựng các quy trình, quy định liên quan đến xây dựng, cập nhật và triển khai giá; * Kiểm soát dữ liệu giá vé hành khách và hành lý, phí, lệ phí, hoa hồng, dịch vụ bổ trợ, phối hợp khắc phục lỗi kịp thời; * Cập nhật và phân phối chính sách hành lý, dịch vụ đặc biệt, dịch vụ bổ trợ, phụ thu, hoa hồng giá công bố, hợp đồng ZED-MIBA, Chart 2, khai báo các loại phí, lệ phí, phụ thu; * Nghiên cứu, tham mưu các kỹ thuật cập nhật giá cước hành lý, dịch vụ đặc biệt, dịch vụ bổ trợ, các loại phí, lệ phí, phụ thu, hoa hồng giá công bố, chart 2, hợp tác ZED-MIBA; * Là đầu mối trao đổi, đàm phán, ký kết hợp đồng với các đối tác trong khuôn khổ MITA, IATA, ZED-MIBA. | Nhóm 1 |
| 5 | Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm | Chuyên viên Kiểm soát chỗ và quản lý chuyến bay | 03 | * Quản lý chuyến bay, kiểm soát booking, đảm bảo lịch bay; * Xử lý chuyến bay bất thường và phối hợp điều chỉnh tải, xử lý sau chuyến bay; * Thực hiện các hợp đồng hợp tác với các hãng khác; * Phối hợp xử lý Thông tin phản hồi, trợ giúp mạng bán các vấn đề liên quan đến nghiệp vụ đặt chỗ hành khách; * Nghiên cứu, tư vấn các ứng dụng về chuẩn hóa dịch vụ đặt chỗ; * Theo dõi và hướng dẫn các sân bay thực hiện close-out bằng PFS; * Đề xuất và thử nghiệm các chức năng mới, các phương thức xử lý booking mới tiên tiến. | Nhóm 1 |
| 6 | Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm | Chuyên viên Quản trị hệ thống | 02 | * Đảm bảo hoạt động bình thường của Hệ thống Phục vụ Hành khách; khai thác chức năng hệ thống để đáp ứng các yêu cầu liên quan đến đặt giữ chỗ. * Kết nối hệ thống đặt chỗ của VNA với các đối tác OAL (codeshare, interline, skyteam ...), GDS... * Quản lý chi phí sử dụng hệ thống đặt giữ chỗ và các hệ thống hỗ trợ, phân phối trung gian; * Hiển thị, cập nhật thay đổi về lịch bay và phản hồi thông tin đến các đơn vị liên quan; * Thiết lập và duy trì các thông số hệ thống, các dữ liệu, bảng biểu phục vụ cập nhật lịch bay; * Nghiên cứu triển khai các ứng dụng tin học, công nghệ phục vụ quá trình quản lý, vận hành và khai thác hệ thống đặt giữ chỗ. | Nhóm 2 |
| 7 | Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm | Chuyên viên Quản trị dự án - KPI & B2B | 02 | * Ứng dụng hệ thống B2B vào công việc, nâng cao chất lượng, năng suất công việc; * Phân tích, quản trị, điều hành, báo cáo chỉ tiêu, kế hoạch bán của Phòng, Ban. | Nhóm 2 |
| 8 | Ban Tiếp thị và Bán sản phẩm | Chuyên viên Quản trị bán và hợp tác | 03 | * Lập kế hoạch bán, điều hành chính sách bán và theo dõi kết quả bán tại thị trường; * Nắm vững tổ chức của hệ thống bán tại thị trường, đề xuất các điều chỉnh cần thiết để tăng cường khả năng cạnh tranh của mạng bán; * Phân tích các số liệu, chuẩn bị các báo cáo liên quan đến thị trường, cạnh tranh, định hướng hoặc hỗ trợ thị trường trong việc đưa ra các chính sách bán; * Phản hồi thông tin, đề xuất của các thị trường theo yêu cầu của khách hàng, đối tác; * Nghiên cứu, phát triển, triển khai các công cụ xúc tiến thương mại, sản phẩm mới phục vụ công tác bán, hỗ trợ hệ thống bán; * Xây dựng, phân tích, quản lý chi phí xúc tiến thương mại hành khách của Ban và các Chi nhánh trong/ngoài nước. | Nhóm 1 |
| 9 | Ban Tiếp thị số | Chuyên viên Phân tích dữ liệu | 02 | * Tổ chức, thu thập, phân loại dữ liệu từ nhiều nguồn, triển khai làm sạch dữ liệu thích hợp với mục tiêu; * Xây dựng báo cáo, cung cấp dữ liệu theo yêu cầu của đơn vị nghiệp vụ hoặc dự án; * Khai thác dữ liệu nhằm phục vụ công tác SXKD của Tổng công ty: chủ động nghiên cứu các phương pháp sử dụng thông tin dữ liệu; Phối hợp với các đơn vị chuyên môn để phân tích, đánh giá dữ liệu nhằm mục đích đưa ra thông tin và cảnh báo kịp thời. | Nhóm 2 |
| 10 | Ban Tiếp thị số | Chuyên viên Phân tích nghiệp vụ | 01 | * Tiếp nhận và quản lý các yêu cầu nghiệp vụ. Xây dựng tài liệu phân tích nghiệp vụ theo quy trình chuẩn (BRD, FSD…). Chuyển giao tài liệu phân tích nghiệp vụ cho đội phát triển phần mềm thực hiện; * Kiểm soát tiến độ phân tích nghiệp vụ theo dự án phát triển ứng dụng Thương mại điện tử của VNA. Kiểm soát các thay đổi về nghiệp vụ trong quá trình triển khai dự án; * Nghiên cứu, đề xuất các tính năng Thương mại điện tử mới dựa trên nhu cầu khách hàng, thị trường. Nghiên cứu các hãng khác và xu hướng thị trường để đưa ra những ý tưởng cải tiến. | Nhóm 2 |
| 11 | Ban Tiếp thị số | Chuyên viên Bán trực tuyến | 02 | * Hoạch định kế hoạch, phân tích và triển khai hoạt động Digital Marketing: Xây dựng content theo từng chiến dịch truyền thông MKT sản phẩm dịch vụ & hoạt động của TCT; Triển khai quảng bá SP/DV qua Email Marketing, Mobile Marketing, website công ty và các kênh truyền thông khác; Đề xuất, thiết kế và thực hiện các chương trình khuyến mại, truyền thông, quảng bá và xây dựng Thương hiệu; * Nghiên cứu và phân tích thị trường để tìm ra các SP tiềm năng, các chương trình bán hiệu quả; * Biên tập nội dung trên website/TMĐT, Phát triển nội dung mới đáp ứng nhu cầu bán, quảng bá dịch vụ. | Nhóm 1 |
|  | **TỔNG CHỈ TIÊU** | | **31** |  |  |