

## 1. Giới thiệu chung

### 1.1 Giới thiệu về công ty

**PepsiCo** là công ty hàng đầu trên thế giới về lĩnh vực nước giải khát và thực phẩm với doanh thu hơn 60 tỉ đôla và 285,000 nhân viên. PepsiCo cam kết đạt được sự tăng trưởng bền vững thông qua đội ngũ nhân viên được giao quyền, hành động với tinh thần trách nhiệm và luôn xây dựng lòng tin.

Sứ mệnh PepsiCo đề ra là: *“Trở thành công ty hàng đầu về sản xuất hàng tiêu dùng, tập trung chủ yếu vào thực phẩm tiện dụng và nước giải khát. Chúng tôi không ngừng tìm kiếm và tạo ra các hiệu quả tài chính lành mạnh cho các nhà đầu tư, tạo cơ hội phát triển và đem lại nhiều lợi ích kinh tế cho nhân viên, các đối tác kinh doanh và cộng đồng nơi chúng tôi hoạt động. Chúng tôi luôn phấn đấu hoạt động trên cơ sở trung thực, công bằng và chính trực trong mọi hành động của mình.”*

**PepsiCo Foods Việt Nam** với hơn 8 năm hoạt động tại Việt Nam, hiện nay là một trong những công ty sản xuất thực phẩm hàng đầu tại Việt Nam với nhãn hiệu chính là Poca cùng đội ngũ hơn 300 nhân viên có mặt tại khắp các tỉnh thành trên cả nước.

### 1.2 Giới thiệu về chương trình Sales Trainee

Trong nỗ lực hướng tới sự bền vững nguồn nhân lực nhằm xây dựng lực lượng kế thừa cho đội ngũ bán hàng và hỗ trợ cho sự phát triển kinh doanh bền vững của Công ty, Chương trình Sales Trainee 2014 chính thức khởi động. Mục tiêu của chương trình nhằm phát hiện, đào tạo và phát triển những tài năng trẻ để trở thành những cấp quản lý, giám sát bán hàng tương lai của PepsiCo.

#### ❖ Cơ hội

Chương trình Sales Trainee sẽ mang đến cho các bạn những cơ hội quý báu:

- Khám phá bản thân trong môi trường kinh doanh linh hoạt, sáng tạo
- Làm việc trong một môi trường năng động, chuyên nghiệp và trở thành thành viên của một tổ chức lớn mạnh và gắn bó lâu dài
- Trải nghiệm một chương trình đào tạo và phát triển chuyên sâu, hệ thống, với cường độ cao nhưng cũng đầy thử thách tại PepsiCo
- Trở thành những cấp quản lý, giám sát bán hàng tương lai của PepsiCo

### ❖ **Thách thức**

Để thành công với Chương trình Sales Trainee tại PepsiCo, các bạn phải luôn luôn:

- Có khả năng tiếp thu kiến thức tốt
- Vượt qua thành công các đánh giá trong quá trình đào tạo và phát triển
- Thể hiện hành vi, đạo đức tích cực
- Có khả năng học hỏi và không ngừng sáng tạo
- Có khả năng thích ứng cao với văn hóa tổ chức và môi trường kinh doanh
- Có trách nhiệm với sự phát triển của bản thân và tổ chức
- Có khả năng làm việc nhóm

**Các khu vực có nhu cầu tuyển Sales Trainee 2014:** TP.HCM, Nha Trang/ Ninh Thuận/ Bình Thuận, Trà Vinh/ Vĩnh Long, Hà Nội, Hải Dương/ Hải Phòng, Thái Nguyên

## **2. Quy trình tuyển chọn:**

### **2.1. Điều kiện ứng tuyển:**

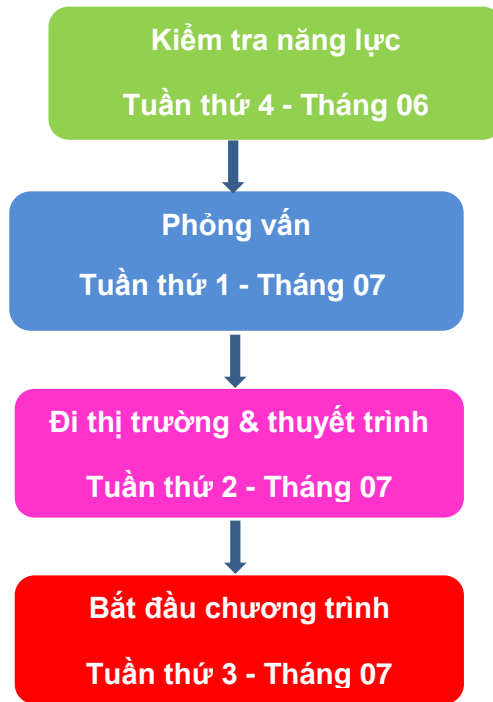
- ✓ Tốt nghiệp Cao đẳng/ Đại học chuyên ngành kinh tế hoặc tương đương và không quá 02 năm kinh nghiệm làm việc
- ✓ Điểm trung bình học tập khá (tối thiểu 6.5 trên thang điểm 10 hoặc tương đương)
- ✓ Kỹ năng giao tiếp, phân tích và kỹ năng số học tốt
- ✓ Chịu được áp lực công việc cao
- ✓ Yêu thích làm việc và phát triển trong lĩnh vực hàng tiêu dùng nhanh
- ✓ Năng động, nhiệt tình và chăm chỉ

### **2.2. Quy trình tuyển chọn:**

Hồ sơ

16/05 – 15/06





### 3. Chương trình đào tạo

