**1/ Rikkeisoft:**

- Công ty cung cấp các dịch vụ ITO và BPB.

- Thành lập năm 2012, hiện có 2 chi nhánh tại Nhật và 3 chi nhánh Việt Nam.

- Quy mô 1.200 nhân sự.

***Câu 1: Các thông tin họ cần là: - Cần tuyển bao nhiêu nhân sư? Vị trí gì? Lương tầm bao nhiêu? - Lời khuyên của DN dành cho ứng viên khi trúng tuyển, đặt trong bối cảnh Covid thế này? - Người ta nói trong nguy có cơ. Vậy khi dịch bệnh, DN có tiến hành tái cấu trúc công ty như thế nào đó để hoạt động sx kinh doanh có hiệu quả hơn không? Nếu có hãy chia sẻ một số điểm chính.***

- Nhu cầu tuyển dụng: 100 nhân sự

- Vị trí: Nhân viên xử lý hình ảnh – Data AI

- Lương: 6-7tr

***Cậu 2: Thông điệp DN gửi gắm ứng viên được tuyển?***

Trên tinh thần tương thân tương ái, của cho không bằng cách cho. Rikkeisoft đã và đang nỗ lực để có thể tạo nhiều công việc cho Người lao động, đặc biệt các đối tượng khó khăn, bị mất việc trong mùa Covid – 19. Hiện tại với dự án này, Công ty đang tạo điều kiện tối đa nhất có thể, thậm chí BLĐ cũng xác định có thể dự án không có lãi.

Có thể với mức lương này là không cao, tuy nhiên nó sẽ giúp nhiều đối tượng, gia đình có nguồn thu để đảm bảo sinh hoạt. NÊN lời khuyên cho các bạn tiếp cận được thông tin điệp này: HÃY TRÂN TRỌNG NHỮNG CƠ HỘI – HÃY NÂNG CAO GIÁ TRỊ BẢN THÂN đặc biệt là trong đại dịch!

**Câu 3: Về phản ứng của công ty trước dịch Covid-19?**

Rikkeisoft hoạt động trong lĩnh vực CNTT, là một trong những lĩnh vực chịu ảnh hưởng gián tiếp bởi đại dịch, mức độ ảnh hưởng không quá trầm trọng như các doanh nghiệp vừa khác.

Tuy nhiên, đứng trước dự báo ảnh hưởng của dịch bệnh lên nền kinh tế sẽ kéo dài, Rikkeisoft đã xác định chuyển dịch từ mục tiêu tăng trưởng sang thích nghi với điều kiện khó khăn. Thay đổi và điều chỉnh liên tục trong điều kiện thị trường và nhu cầu biến động là điều kiện tiên quyết để một tổ chức tồn tại và vượt qua bất kỳ cuộc khủng hoảng nào. Trong đó, Rikkeisoft tập trung vào phát triển chất lượng nhân sự, đẩy mạnh chuyên môn hóa, chuẩn hóa lại quy trình tinh gọn hiệu quả, củng cố hệ thống đào tạo, nâng cấp hệ thống quản trị, tất cả phải được triển khai toàn diện để gia tăng sức mạnh doanh nghiệp trong giai đoạn khó khăn.

Đặc biệt, dựa vào diễn biến thực tế, Rikkeisoft tiến hành chuyển dịch thị trường khách hàng. Ngoài thị trường chính là Nhật Bản, hiện tại Rikkeisoft đã hướng đến các thị trường khác như thị trường Âu Mỹ, từ đó giúp duy trì tốt hoạt động của doanh nghiệp cũng như tạo ra nhiều cơ hội phát triển hơn nữa.

Với các nguồn lực đáng kể mà doanh nghiệp đã tích lũy được cùng chất lượng nhân sự đảm bảo và đội ngũ lãnh đạo luôn nỗ lực đưa ra các chính sách thay đổi và thích nghi kịp thời với các biến động, Rikkeisoft hy vọng sẽ vững vàng vượt qua thử thách đồng thời nỗ lực chung tay cùng xã hội khắc phục những khó khăn đặc biệt là về vấn đề kinh tế và việc làm cho người lao động.

**2/ Công ty Sơn DURA:**

- Công ty cung cấp các giải pháp bảo vệ bề mặt cho các công trình xây dựng, công nghiệp. Tiêu biểu nhất là sơ

- Thành lập 2010

- Trụ sở: TP. HCM; Nhà máy: Bình Dương

***Câu 1:***

- Nhu cầu tuyển dụng: 15 nhân sự

- Vị trí: Nhân viên kinh doanh, quản lý bán hàng

- Lương: 9 – 15 triệu + thưởng doanh số tối đa 20 tháng lương

***Câu 2:***

Ở “thời bình” không ít doanh nghiệp đôi khi vẫn phải e dè, chiều chuộng nhân viên dù họ chỉ làm việc đạt 60%-70% năng suất. Lý do là họ sở nhân sự “nhảy việc” làm ảnh hưởng nhịp độ kinh doanh. Tuy nhiên, lúc này là “thời chiến” khi mà hầu hết các doanh nghiệp đều gặp khó khăn, một số không nhỏ bắt buộc phải cắt giảm nhân sự, tái cấu trúc để mô hình hoạt động phù hợp hơn thì người lao động sẽ đứng trước nhiều nguy cơ mất việc. Vì thế, khi các bạn được tuyển thì nên xác định một tâm thế làm việc mới. Đó là hãy luôn làm việc 100%, thậm chí là 150% năng suất. Và hãy coi công ty như gia đình mình để; hãy quan tâm, lo lắng, trăn trở và nỗ lực vì sự sống còn, sự trở lại của doanh nghiệp. Công ty có tốt thì thu nhập của nhân viên mới tốt lên được. Dù bạn là ai, làm ở vị trí nào thì đi đâu lúc này doanh nghiệp cũng đều đòi hỏi ở bạn một thái độ, một tinh thần như thế.

***Câu 3:***

Sơn Dura không tái cấu trúc nhiều về cơ cấu nhân sự, bộ máy nhưng chúng tôi chuyển đổi nhiều về phương thức hoạt động. Cụ thể là chúng tôi tăng cường việc trao đổi, tương tác với nhau hơn. Có bộ phận trước kia tính bằng hàng tháng thì bây giờ là hàng tuần. Có bộ phận trước kia là hàng tuần thì giờ đây là hàng ngày. Chúng tôi cũng ứng dụng triệt để hơn các nền tảng online, đẩy mạnh chuyển đổi số doanh nghiệp. Ví dụ như hoàn thiện website; ra mắt phiên bản app phối trộn các màu sơn; chuyển toàn bộ catalogue in ấn thành e-catalogue…