**PHIẾU PHỎNG VẤN ỨNG VIÊN**

**Vị trí: Marketing Manager**

|  |
| --- |
| **THÔNG TIN CÁ NHÂN** |
| 1. **Họ tên ứng viên:**
 |
| 1. **Năm sinh:**
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **CÂU HỎI THAM KHẢO** | **ĐÁNH GIÁ***(Đạt/Không đạt)* |
| **I – KINH NGHIỆM** |
| 1. Bạn có thể chia sẻ về công việc gần đây nhất được không?
 |  |
| 1. Bạn có thể trình bày về chiến lược của những chiến dịch Maketing đã từng tham gia?
 |  |
| 1. Bạn sử dụng kênh nào để quảng bá cho thương hiệu của doanh nghiệp?
 |  |
| 1. Bạn trực tiếp dẫn dắt team thực hiện chiến lược hay thuê Agencies hỗ trợ?
 |  |
| 1. Thành tích lớn nhất/ấn tượng nhất mà bạn đã đạt được là gì?
 |  |
| **II – KIẾN THỨC & KỸ NĂNG** |
| * + - 1. **Kiến thức**
* Khi thực hiện chiến lược email marketing, bạn dùng số liệu nào để đo lường thành công của toàn bộ kế hoạch?
* Bạn có quen thuộc với thị trường mục tiêu của chúng tôi?
* Đối với sản phẩm của công ty chúng tôi, bạn chọn cách nào để tiếp thị độc quyền thông qua các chiến dịch marketing trên thiết bị di động?
* Bạn sẽ làm thế nào để xác định danh sách các nhân vật có tầm ảnh hưởng trong lĩnh vực/thị trường và mời họ đến buổi lễ ra mắt sản phẩm/dịch vụ mới?
* Căn cứ vào tình hình thị trường hiện tại, bạn đánh giá rằng các doanh nghiệp nào là đối thủ chính của công ty chúng tôi? Tại sao?
* Theo bạn, cách làm SEO hiệu quả nhất để tối ưu hóa nội dung trực tuyến là gì? Bạn có những yêu cầu cụ thể nào với nhân viên SEO và có thể tập trung hướng dẫn họ hay không?
* Bạn có thể trình bày một ví dụ về chiến dịch Google AdWord mà bạn đã thực hiện hay không? Bạn đã cố gắng cải thiện điều gì và kết quả ra sao?
 |  |
| * + - 1. **Kỹ năng**
* Là một giám đốc marketing, sẽ làm gì nếu ý tưởng tiếp thị mà bạn cho là rất thú vị bị ban giám đốc công ty và bộ phận của bạn phản đối?
* Bạn có thể kể về lần gần đây nhất bạn lãnh đạo bộ phận marketing của mình ra mắt thành công một sản phẩm mới của công ty không?
* Chứng minh khả năng viết thông cáo báo chí của bạn. Bạn thuyết phục đối tượng mục tiêu theo phương pháp của riêng mình hay làm theo các "công thức" phổ biến?
* Các chiến dịch digital marketing trên mạng xã hội, không thể tránh được các trường hợp đánh giá tiêu cực. Bạn đối phó với tình huống này như thế nào?
* Theo bạn, những kỹ năng nào là cần thiết nhất đối với nhân viên marketing nói chung và giám đốc marketing nói riêng?
* Một trong các nhiệm vụ chính của giám đốc marketing là quản lý toàn bộ phận. Phong cách quản lý của bạn là gì?
* Bạn làm sao để dẫn dắt bộ phận marketing phối hợp với các phòng ban khác trong công ty hoàn thành một dự án mới?
* Khi bộ phận marketing có nhân viên mới, bạn muốn hướng dẫn và giới thiệu cho họ các loại tài nguyên đào tạo và giáo dục như thế nào?
* Nếu công ty thực hiện khảo sát khách hàng tiềm năng và đại đa số họ không sử dụng mạng xã hội, công ty có nên tiếp tục đầu tư vào phát triển thương hiệu trên mạng xã hội không?
* Khi thấy các kênh marketing trên mạng xã hội ngày càng giảm tương tác, không chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành khách hàng mới, bạn xử lý ra sao?
* Bạn tính toán và sử dụng ngân sách cho các chiến dịch như thế nào để tiết kiệm và hiệu quả?
 |  |
| Điều gì truyền cảm hứng cho bạn để theo đuổi sự nghiệp marketing? |  |
| **III – MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP** |
| 1. Bạn có mong muốn/kỳ vọng gì khi gia nhập Công ty chúng tôi?
 |  |
| 1. **Mục tiêu ngắn hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong 2-5 năm nữa là gì?
 |  |
| 1. **Mục tiêu dài hạn**: Định hướng nghề nghiệp của bạn trong thời gian 5-10 năm nữa như thế nào?
 |  |
| 1. Mức lương/thu nhập mong muốn của bạn là bao nhiêu?
 |  |
| **IV – THÁI ĐỘ** |
| 1. Khách hàng/đồng nghiệp/bạn bè nhận xét về bạn như thế nào?
 |  |
| 1. Bạn đã bao giờ thất bại chưa?
 |  |
| 1. Điều gì tạo động lực cho bạn?
 |  |
| 1. Bạn cân bằng công việc và cuộc sống như thế nào?
 |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng giao tiếp, khả năng sử dụng ngôn ngữ, tư duy?
 |  |
| 1. Đánh giá kỹ năng xử lý tình huống?
 |  |
| 1. Đánh giá thái độ của ứng viên khi trao đổi với nhà tuyển dụng? (hứng thú/tẻ nhạt)
 |  |

 **ĐÁNH GIÁ CHUNG:**

 **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**

  **…………………………………………………………………………………………………….**