



Lien Thanh Viet Nam Mechanical and Electrical Joint Stock Company

SOLAR POWER SOLUTION | ENERGY STORAGE SOLUTION | EV CHARGING STATION

Hotline: 1900252527

www.lithaco.com

www.lithaco.vn

Email: info@lithaco.com

LITHACO – BỘ MÔ TẢ VỊ TRÍ & LỘ TRÌNH PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC 2026

JOB DESCRIPTIONS – LITHACO 2026

LITHACO đang bước vào một giai đoạn phát triển mới trong lĩnh vực **Solar, BESS, EV Charging, Energy Efficiency, EMS** và các giải pháp tích hợp năng lượng.

Chúng tôi tìm kiếm những con người không chỉ đáp ứng một vị trí công việc hôm nay, mà có tiềm năng trở thành những **kỹ sư, chuyên gia, nhà quản lý và người dẫn dắt** trong tương lai.

Chúng tôi không kỳ vọng bạn phải biết tất cả ngay từ ngày đầu.

Chúng tôi kỳ vọng bạn có khả năng và quyết tâm để ngày càng trở nên giỏi hơn.

1. KỸ SƯ GIẢI PHÁP & THIẾT KẾ NĂNG LƯỢNG

Energy Solution & Design Engineer

Vai trò: “Kiến trúc sư” của hệ thống năng lượng – tính toán, mô phỏng, thiết kế và tối ưu giải pháp kỹ thuật.

Mục tiêu công việc

Phân tích nhu cầu và bài toán năng lượng của khách hàng; xây dựng các phương án kỹ thuật tối ưu về **công suất, hiệu suất, độ an toàn, khả năng vận hành và hiệu quả đầu tư** cho các hệ thống:

Solar – Hybrid – BESS – EV Charging – EMS và các hệ thống năng lượng tích hợp.

Người đảm nhiệm vị trí này không chỉ trả lời câu hỏi:

“Cần sử dụng thiết bị nào?”

mà phải tiến tới giải quyết câu hỏi lớn hơn:

“Giải pháp nào phù hợp nhất với bài toán năng lượng thực tế của khách hàng?”

Nhiệm vụ chính

1. Phân tích & tính toán giải pháp

- Thu thập và phân tích dữ liệu phụ tải, hóa đơn điện, biểu đồ tiêu thụ và điều kiện vận hành thực tế.
- Xác định nhu cầu Solar, BESS, Hybrid, EV Charging và các giải pháp tối ưu năng lượng phù hợp.
- Tính toán công suất hệ thống, dung lượng lưu trữ, chế độ sạc/xả và các kịch bản vận hành.

2. Mô phỏng kỹ thuật

- Sử dụng hoặc học sử dụng các công cụ như **PVsyst, AutoCAD, SketchUp** và **phần mềm BESS Sizing**.
- Mô phỏng sản lượng điện, hiệu suất hệ thống, tổn thất và các phương án vận hành.
- So sánh nhiều cấu hình để lựa chọn phương án tối ưu.

3. Thiết kế kỹ thuật

- Xây dựng sơ đồ nguyên lý.
- Thiết kế mặt bằng bố trí thiết bị.
- Thiết kế đấu nối DC/AC và các hệ thống liên quan.
- Lập danh mục vật tư – **BOM (Bill of Materials)**.
- Phối hợp chuẩn hóa các bộ giải pháp Solar + BESS + EV Charging của LITHACO.

4. Tối ưu kỹ thuật – tài chính

- Lựa chọn inverter, battery, PV module và các thiết bị liên quan phù hợp với nhu cầu và ngân sách.
- Phối hợp với bộ phận kinh doanh phân tích hiệu quả đầu tư, thời gian hoàn vốn và giá trị tiết kiệm điện.
- Đề xuất các phương án có tính cân bằng giữa **hiệu quả kỹ thuật và hiệu quả kinh tế**.

5. Phối hợp triển khai

- Hỗ trợ đội ngũ Application Engineer và Thi công trong quá trình triển khai.
- Giải đáp các vấn đề kỹ thuật phát sinh từ thiết kế đến commissioning.
- Cập nhật bản vẽ và hồ sơ hoàn công khi cần thiết.

Điều chúng tôi cần ở bạn

- Tốt nghiệp hoặc chuẩn bị tốt nghiệp các ngành **Điện, Điện tử, Tự động hóa, Năng lượng tái tạo hoặc các ngành kỹ thuật liên quan**.
- Có tư duy logic và khả năng làm việc với số liệu.
- Đọc hiểu bản vẽ kỹ thuật.
- Cẩn thận, có trách nhiệm với kết quả thiết kế.
- Có khả năng tự học và hứng thú với công nghệ mới.

Là một lợi thế nếu bạn đã có

- Kiến thức hoặc kinh nghiệm về Solar, BESS, inverter hybrid.
- Sử dụng được PVsyst, AutoCAD, SketchUp hoặc các phần mềm mô phỏng kỹ thuật.
- Hiểu hệ thống điện DC/AC, Single Line Diagram và BOM.
- Có kinh nghiệm thiết kế hệ thống điện mặt trời hoặc hệ thống lưu trữ.

Nếu bạn chưa có đầy đủ những kỹ năng trên nhưng có nền tảng kỹ thuật tốt và khả năng học nhanh, LITHACO vẫn khuyến khích bạn ứng tuyển.

2. KỸ SƯ ỨNG DỤNG NĂNG LƯỢNG

Energy Application Engineer

Vai trò: Người đưa giải pháp từ bản thiết kế vào thực tế – khảo sát, tích hợp, commissioning và đảm bảo hệ thống vận hành đúng như thiết kế.

Mục tiêu công việc

Chuyển hóa các giải pháp kỹ thuật thành hệ thống vận hành thực tế tại công trình; đảm bảo các thành phần:

Grid + Solar + BESS + EV Charging + EMS

được tích hợp, cấu hình và vận hành an toàn, ổn định và hiệu quả.

Một hệ thống tốt không chỉ đúng trên bản vẽ.

Nó phải hoạt động tốt ngoài thực tế.

Nhiệm vụ chính

1. Khảo sát thực địa

- Khảo sát mặt bằng, hệ thống điện hiện hữu và điều kiện thi công.
- Kiểm tra phụ tải, tủ điện, nguồn điện và các điểm đấu nối.
- Thu thập dữ liệu phục vụ bộ phận Solution & Design hoàn thiện phương án.

2. Tích hợp hệ thống

- Tham gia hoặc giám sát quá trình lắp đặt inverter, BESS, EV Charger và EMS.
- Thiết lập cấu hình và kết nối các thiết bị trong hệ thống.
- Phối hợp với nhà cung cấp thiết bị và đội thi công xử lý các vấn đề tích hợp.

3. Commissioning & Troubleshooting

- Chạy thử và kiểm tra toàn bộ hệ thống trước khi bàn giao.
- Đo đạc và xác nhận các thông số vận hành.
- Chẩn đoán và xử lý các lỗi kết nối, cấu hình hoặc vận hành.
- Phối hợp hoàn thành nghiệm thu kỹ thuật.

4. Hướng dẫn vận hành

- Hướng dẫn khách hàng sử dụng hệ thống.
- Hướng dẫn sử dụng app, portal hoặc phần mềm quản lý năng lượng.
- Giải thích các chế độ vận hành Solar/BESS/Hybrid.

5. Hỗ trợ sau bàn giao

- Theo dõi tình trạng vận hành hệ thống.
- Phối hợp với Service Hub xử lý sự cố.
- Thu thập dữ liệu thực tế để cải tiến giải pháp và nâng cao chất lượng thiết kế.

Điều chúng tôi cần ở bạn

- Tốt nghiệp hoặc chuẩn bị tốt nghiệp các ngành **Điện, Tự động hóa, Cơ điện tử, CNTT hoặc ngành kỹ thuật liên quan.**
- Yêu thích công việc thực tế.
- Không ngại di chuyển đến công trình khi cần.
- Khả năng quan sát và phát hiện vấn đề tốt.
- Chủ động, bình tĩnh và có tinh thần giải quyết vấn đề.
- Có trách nhiệm với chất lượng hệ thống sau khi bàn giao.

Là một lợi thế nếu bạn đã có

- Kinh nghiệm commissioning inverter, Solar hoặc BESS.
- Kiến thức về Modbus, RS485, Ethernet hoặc các giao thức kết nối thiết bị.
- Hiểu về inverter hybrid, battery, BMS hoặc EMS.
- Có kinh nghiệm làm việc tại công trường.

Nếu bạn thích “đụng vào thiết bị thật”, muốn hiểu vì sao một hệ thống hoạt động hoặc không hoạt động và thích cảm giác giải được một lỗi khó, đây có thể là vị trí dành cho bạn.

3. KỸ SƯ KINH DOANH NĂNG LƯỢNG

Energy Sales Engineer

Vai trò: Cầu nối giữa kỹ thuật và kinh doanh – giúp khách hàng đưa ra quyết định đầu tư năng lượng đúng.

Mục tiêu công việc

Tìm kiếm, tiếp cận và tư vấn cho khách hàng cá nhân và doanh nghiệp các giải pháp năng lượng mang lại hiệu quả phù hợp về **kỹ thuật, tài chính và vận hành**.

Energy Sales Engineer tại LITHACO không chỉ bán thiết bị.

Bạn bán một giải pháp và giúp khách hàng đưa ra một quyết định đầu tư.

Nhiệm vụ chính

1. Phát triển khách hàng

- Tìm kiếm và xây dựng quan hệ với các khách hàng tiềm năng.
- Tiếp cận nhà máy, tòa nhà, cơ sở thương mại, trang trại, hộ gia đình và các nhóm khách hàng phù hợp.
- Phát triển network và các nguồn cơ hội kinh doanh mới.

2. Tư vấn giải pháp

- Tìm hiểu nhu cầu sử dụng điện và mục tiêu đầu tư của khách hàng.
- Phối hợp với Solution Engineer phân tích phương án Solar, BESS, Hybrid hoặc EV Charging.
- Giải thích cho khách hàng giá trị kỹ thuật và kinh tế của giải pháp.

3. Phân tích hiệu quả đầu tư

- Phân tích chi phí đầu tư.
- Tính toán giá trị tiết kiệm điện.
- Phân tích payback period, dòng tiền và hiệu quả tài chính cơ bản.
- So sánh các phương án giúp khách hàng đưa ra quyết định.

4. Quản lý cơ hội và hợp đồng

- Theo dõi pipeline khách hàng.

- Chuẩn bị proposal, báo giá và phương án thương mại.
- Đàm phán các điều khoản hợp đồng.
- Phối hợp với các bộ phận kỹ thuật, dự án và tài chính để hoàn tất giao dịch.

5. Phát triển quan hệ dài hạn

- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng.
- Phát triển khách hàng thành đối tác lâu dài.
- Tìm kiếm cơ hội mở rộng hệ thống và các giải pháp năng lượng tiếp theo.

Điều chúng tôi cần ở bạn

- Tốt nghiệp hoặc chuẩn bị tốt nghiệp các ngành **Kỹ thuật, Kinh tế, Quản trị kinh doanh, Tài chính hoặc các ngành liên quan.**
- Giao tiếp tốt và có khả năng lắng nghe.
- Yêu thích công việc tư vấn và kết nối con người.
- Có tư duy về con số và hiệu quả đầu tư.
- Chủ động và có tinh thần theo đuổi mục tiêu.
- Có khát vọng phát triển thu nhập bằng năng lực và kết quả thực tế.

Là một lợi thế nếu bạn đã có

- Nền tảng kỹ thuật điện hoặc năng lượng.
- Kinh nghiệm B2B Sales.
- Kinh nghiệm làm việc với nhà máy, doanh nghiệp hoặc khách hàng C&I.
- Hiểu về Solar, BESS, ESCO hoặc tài chính năng lượng.
- Có network khách hàng hoặc đối tác trong ngành.

Nếu bạn là một kỹ sư nhưng thích kinh doanh, hoặc là người kinh doanh muốn hiểu công nghệ thật sâu, Energy Sales Engineer có thể là một hướng nghề nghiệp rất đáng để khám phá.

4. CHUYÊN VIÊN PHÁT TRIỂN THỊ TRƯỜNG & MARKETING NĂNG LƯỢNG

Market Development & Energy Marketing Executive

Vai trò: Người mở đường – nghiên cứu thị trường, xây dựng cộng đồng và kể câu chuyện về một nền kinh tế năng lượng mới.

Mục tiêu công việc

Xây dựng thương hiệu LITHACO, lan tỏa kiến thức về chuyển đổi năng lượng và tạo ra các cơ hội thị trường mới thông qua:

Content – Digital Marketing – Community – Events – Partnership – Lead Generation – Market Intelligence.

Marketing tại LITHACO không chỉ nhằm tạo lượt xem.

Marketing phải giúp thị trường hiểu hơn, tin hơn và cuối cùng tạo ra những cơ hội kinh doanh thực sự.

Nhiệm vụ chính

1. Content & Storytelling

- Xây dựng bài viết, video, infographic và nội dung truyền thông.
- Biến các chủ đề kỹ thuật như BESS, EMS, ESG, Net Zero hay Energy Efficiency thành nội dung dễ hiểu.
- Xây dựng những câu chuyện về công nghệ, khách hàng, dự án và con người LITHACO.

2. Digital Marketing

- Quản lý và phát triển nội dung trên:
 - Website
 - Facebook
 - YouTube
 - LinkedIn
 - Zalo
 - Các nền tảng phù hợp khác.
- Theo dõi hiệu quả nội dung và chiến dịch.
- Tối ưu khả năng tiếp cận đúng nhóm khách hàng mục tiêu.

3. Lead Generation & Lead Nurturing

- Phối hợp xây dựng các chiến dịch tạo khách hàng tiềm năng.
- Thu thập và phân loại leads từ website, hội thảo, digital campaign và cộng đồng.
- Phối hợp với Sales chuyển đổi marketing leads thành cơ hội kinh doanh.
- Xây dựng hệ thống nội dung giúp nuôi dưỡng khách hàng trong quá trình ra quyết định.

4. Phát triển thị trường & quan hệ đối tác

- Kết nối hiệp hội, trường đại học, doanh nghiệp và các tổ chức liên quan.
- Hỗ trợ xây dựng mạng lưới đại lý, cộng tác viên và đối tác.
- Phối hợp tổ chức seminar, workshop, roadshow và triển lãm chuyên ngành.

5. Market Intelligence

- Theo dõi chính sách năng lượng.
- Cập nhật xu hướng công nghệ và hành vi khách hàng.
- Nghiên cứu đối thủ và các mô hình kinh doanh mới.
- Tổng hợp thông tin và đề xuất cơ hội cho Ban lãnh đạo.

Điều chúng tôi cần ở bạn

- Tốt nghiệp hoặc chuẩn bị tốt nghiệp các ngành **Marketing, Truyền thông, Kinh tế, Môi trường, Ngoại ngữ hoặc các lĩnh vực liên quan.**
- Khả năng viết và truyền đạt tốt.
- Có tư duy thẩm mỹ.
- Nhạy bén với xu hướng digital và social media.
- Chủ động, tò mò và thích học những chủ đề mới.
- Thích kết nối con người và xây dựng cộng đồng.

Là một lợi thế nếu bạn đã có

- Kinh nghiệm content marketing hoặc digital marketing.
- Khả năng quay/chụp hoặc sản xuất video.
- Kinh nghiệm tổ chức event.
- Kinh nghiệm B2B Marketing.

- Hiểu các chủ đề Solar, BESS, ESG, Net Zero hoặc sustainability.
- Tiếng Anh tốt.

Bạn không nhất thiết phải là kỹ sư để làm việc trong ngành năng lượng. Nhưng bạn cần đủ tò mò để hiểu công nghệ và đủ sáng tạo để giúp người khác hiểu được giá trị của nó.

CHÚNG TÔI TÌM KIẾM NHỮNG CON NGƯỜI NHƯ THẾ NÀO?

Ngoài chuyên môn của từng vị trí, LITHACO đặc biệt coi trọng:

TÂM

Chính trực, tử tế, giữ lời và có trách nhiệm với việc mình làm.

TÂM

Có tư duy rộng, tò mò với sự thay đổi và muốn nhìn xa hơn công việc trước mắt.

CHÍ

Có khát vọng phát triển sự nghiệp và đủ bền bỉ để đi qua những việc khó.

TRÍ

Có khả năng học hỏi, đặt câu hỏi, tư duy và giải quyết vấn đề.

LỰC

Có năng lượng, chủ động và khả năng biến suy nghĩ thành hành động, hành động thành kết quả.

Chúng tôi không kỳ vọng một người trẻ phải biết tất cả.

Nhưng chúng tôi đặc biệt trân trọng những người **muốn học, học được và ngày càng làm được những việc khó hơn.**

QUYỀN LỢI CHUNG TẠI LITHACO

1. Thu nhập & thưởng

- Mức lương cạnh tranh theo năng lực và vị trí.
- Thưởng theo hiệu quả công việc.
- Thưởng dự án/doanh số đối với các vị trí phù hợp.
- Cơ chế ghi nhận dựa trên kết quả và đóng góp thực tế.

2. Đào tạo & phát triển chuyên môn

- Được tham gia chương trình đào tạo của **LITHACO Academy**.
- Được đào tạo về Solar, BESS, Hybrid, EV Charging, EMS và các giải pháp năng lượng liên quan.
- Học hỏi trực tiếp từ kỹ sư và chuyên gia giàu kinh nghiệm.
- Có cơ hội tham gia đào tạo kỹ thuật từ các hãng và đối tác công nghệ.

3. Được làm việc với những dự án thật

Bạn không chỉ học qua slide.

Bạn có cơ hội tham gia vào:

- Khảo sát thực tế.
- Thiết kế.
- Mô phỏng.
- Proposal.
- Tư vấn khách hàng.
- Commissioning.
- Vận hành hệ thống.
- Các dự án Solar, BESS, Hybrid, EV Charging và tối ưu năng lượng thực tế.

4. Hai hướng phát triển nghề nghiệp

LITHACO định hướng xây dựng hai con đường phát triển song song:

Technical / Expert Track

Engineer → Senior Engineer → Lead Engineer → Specialist / Expert

Dành cho những người muốn đi sâu về kỹ thuật và trở thành chuyên gia.

Management Track

Engineer / Executive → Team Leader → Manager → Regional / Functional Leadership

Dành cho những người có năng lực quản lý và mong muốn dẫn dắt đội ngũ.

Một kỹ sư giỏi không nhất thiết phải trở thành quản lý mới có thể tiến xa.

5. Cơ hội được trao trách nhiệm

LITHACO muốn xây dựng một môi trường trong đó:

**Người có năng lực có cơ hội.
Người chịu học được trưởng thành.
Người dám nhận trách nhiệm được trao trách nhiệm lớn hơn.
Người tạo ra giá trị xứng đáng được ghi nhận.**

6. Môi trường làm việc

Chúng tôi hướng đến một môi trường:

Đàng hoàng – Tử tế – Chính trực – Học hỏi – Hiệu suất – Tôn trọng giá trị cá nhân.

Không phải nơi mọi thứ đều dễ dàng.

Nhưng là nơi những người thực sự muốn trưởng thành có cơ hội để trưởng thành.

THÔNG TIN ỨNG TUYỂN

Đối tượng: Sinh viên năm cuối, ứng viên mới tốt nghiệp và ứng viên đã có kinh nghiệm phù hợp.

Địa điểm làm việc: Trụ sở LITHACO tại TP.HCM và các địa điểm/Service Hub theo từng vị trí.

Hình thức làm việc: Toàn thời gian.

Thu nhập: Thỏa thuận theo năng lực và vị trí; các vị trí kinh doanh có cơ chế thưởng theo kết quả.

Ứng tuyển: Gửi CV và thông tin giới thiệu bản thân về:

Email: [Email tuyển dụng]

Đăng ký trực tuyến: [Link Form]

LITHACO – CHÚNG TÔI ĐANG ĐI TÌM THẾ HỆ TIẾP THEO

[illegible]

Có thể bạn chưa biết tất cả những điều cần biết cho công việc ngày mai.

Điều quan trọng là bạn có sẵn sàng học để trở thành người có thể làm được nó hay không.