

11/11/1987

Nam

0909913900

quoccanh11@gmail.com

Sẵn sàng làm việc tại TP.HCM -Bình Dương.

TÓM TẮT BẢN THÂN

- Với hơn 10 năm kinh nghiệm trong ngành FMCG.., tôi có chuyên môn sâu trong quản lý kênh MT, CVS, tối ưu tồn kho, lập kế hoạch kinh doanh và phát triển đội ngũ. Tôi có khả năng phân tích thị trường, đàm phán nhà cung cấp và triển khai

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

UPVN TRADING (Uni-President Việt Nam)

06/2024 -Hiên tai

Sales Manager (import and distribution, MT)

- Quản lý và đào tạo đội ngũ nhân sự phòng kinh doanh mảng nhập khẩu hàng tiêu dùng nhanh FMCG.., xây dựng mục tiêu và kế hoạch phát triển. Nghiên cứu thị trường và phân tích tiềm năng sản phẩm, đưa ra chiến lược thâm nhập hiệu quả.
- Đàm phán với các nhà cung cấp quốc tế về hợp đồng, giá chiết khấu, điều kiện giao nhận và tuân thủ quy định nhập khẩu (tem nhãn, chất lượng sản phẩm).
- Xây dưng chiến lược phân phối với NPP lớn (Kato, Quảng Xuân, TKF...) và hỗ trợ phát triển hệ thống MT, CVS toàn quốc.
- Đề xuất chiến lược giá và khuyến mãi, theo dõi và điều chỉnh để tối ưu doanh thu bán hàng (chú trong lơi nhuân và doanh số).
- Quản lý tồn kho (cảnh báo sản phẩm cận date..) , dự báo nhu cầu, phối hợp kho vân để bảo quản sản phẩm.
- Xây dựng marketing để triển khai các chiến lược quảng bá và theo dõi hiệu quả chương trình.
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ chiến lược với các đối tác siêu thị lớn, tăng độ phủ sản phẩm và mở rộng danh mục hàng hóa.
- Quản lý chỉ tiêu P&L từng Key Account, xây dựng và hỗ trơ thực thi kế hoạch kinh doanh cho từng chuỗi MT.

Thành tích: Triển khai thành công Unif, Otori, Petsimo, doanh thu 1,2 tỷ/3 tháng; xây dựng hệ thống NPP Quảng Xuân, Kato.

HUONG THUY CORP

01/2024 - 06/2024

Giám Sát bán hàng kênh MT & Key Account Supervior

- Listing sản phẩm mới vào siêu thị lớn (Co.opMart, Satra, BigC...), đảm bảo kịp thời và duy trì quan hệ chiến lược với bộ phận thu mua.
- Thương thảo giá, chiết khấu và hợp đồng trưng bày sản phẩm, đồng thời quản lý các chương trình khuyến mãi tại chuỗi siêu thi.
- Phối hợp với Marketing để điều chỉnh giá bán, các chương trình khuyến mãi phù hợp với thị trường và đảm bảo hiệu quả bán hàng.
- Theo dõi hiệu quả của các chương trình khuyến mãi, điều chỉnh chiến lược để tối ưu doanh thu.
- Quản lý hàng tồn kho, xử lý đứt hàng hoặc hàng bán chậm tại các chuỗi siêu thi.
- Lập báo cáo tình hình bán hàng và đề xuất giải pháp nhằm đạt được chỉ tiêu doanh thu.
- Thương thảo, ký kết hợp đồng thương mại, đàm phán ngân sách trưng bày và ngân sách khuyến mãi với siêu thị lớn.
- Phân tích dữ liệu sell-in, sell-out và tồn kho để tối ưu hóa hiệu suất bán hàng và tồn kho chuỗi siêu thị.

Thành tích: Hoàn thành KPI với nhãn Lee Kum Kee , Ferrero, Pocky, Wasabi.., Listing thành công Red Bull châu Âu và LKK 500ml, ... vào các chuỗi siêu thị.

chiến lược nhập khẩu, phân phối hiệu quả

KĨ NĂNG

Planning Management

Sales Management

Stock Management

Negotiation

Retail Sales

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Ngắn hạn: Tiếp tục tối ưu chiến thêm các nhãn hàng & phân phối, mở rộng kênh.
- Dài hạn: phát triển lên vị trí cao hơn hiện tại và mở rộng thêm nhiều nhà phân phối.

Công ty Thương mại Tổng hợp WinCommerce

06/2019 - 09/2023

Chuyên viên đặt hàng và tối ưu tồn kho tại Winmart (phụ trách Miền Nam)

- Quản lý đơn hàng thường xuyên và đơn hàng khuyến mãi cho WinMart Miền Nam, đảm bảo cung cấp đầy đủ hàng hóa cho chuỗi. Kiểm soát tồn kho.
- Phối hợp với bộ phận kho vận để tối ưu hóa các quy trình giao nhận hàng hóa, tránh tình trạng thiếu hoặc thừa hàng.
- Đánh giá và theo dõi hiệu quả giao hàng của các nhà cung cấp, đảm bảo tuân thủ các cam kết về thời gian và chất lương.
- Tối ưu hóa các mã hàng, xử lý các vấn đề về tồn kho cao hoặc hàng hết han sử dung.
- Báo cáo định kỳ về tình trạng tồn kho, đánh giá hiệu quả các chương trình khuyến mãi và các chỉ tiêu bán hàng.
- Phối hợp với các bộ phận liên quan để triển khai các chiến lược phát triển sản phẩm và tối ưu hóa nguồn lực chuỗi cung ứng.

Thành tích: Hoàn thành xuất sắc các KPI về DR, Stock Day và Sale Promo, Được đánh giá xuất sắc trong năm 2022.

Big C Vietnam

11/2014 - 05/2019

Scanning Manager BigC Nha Trang

- Quản lý đội ngũ nhân sự, phát triển kỹ năng bán hàng và duy trì hiệu quả công việc cho nhóm.
- Phân tích và báo cáo doanh thu, tồn kho, margin và các chỉ số hiệu suất quan trong khác.
- Quản lý nhà cung cấp theo các tiêu chí sale, margin, tồn kho cao/thấp và đưa ra các giải pháp tối ưu.
- Kiểm soát thất thoát và xây dựng kế hoạch giảm thiểu sự tổn thất từ hư hỏng, mất mát và hàng tồn kho.
- Tối ưu hóa trưng bày sản phẩm theo quy trình của siêu thị và quản lý việc kiểm kê hàng hóa định kỳ.
- Xây dựng kế hoạch kiểm kê hàng tháng và điều chỉnh các chiến lược để giảm thiểu tồn kho xấu.

Thành tích: Giảm stock day và DR xuống mức thấp nhất miền Trung; Kiểm soát tồn kho và tối ưu hóa các quy trình vận hành siêu thị.

HỌC VẤN

Quản lý & Kinh doanh: MBA Mini - QTKD

11/2024 - 03/2025

Quản trị Kinh doanh, Lãnh đạo Chiến lược & Marketing

Chứng chỉ Coursera

- Strategic Leadership and Management Specialization (L\(\textit{a}\)nh d\(\textit{a}\)o Chi\(\textit{e}\)n lược và Quản trị)
- Business and Marketing Strategies (Chiến lược Kinh doanh và Tiếp thị)
- Trung cấp công nghệ thông tin