





# QUÁCH THỊ HUỲNH GIAO


QUẢN LÝ NGÀNH HÀNG


## THÔNG TIN LIÊN HỆ

 19/04/1995

 Nữ

 0908795991

 quachgiao1319@gmail.com

 cư xá Thanh đa phường 27 Bình  
Thạnh TPHCM

## MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- Mong muốn tìm được chỗ làm ổn định lâu dài
- Mong muốn tìm được chỗ làm có cơ hội thăng tiến tốt
- Mong muốn tìm được chỗ làm có mức lương tốt
- Mong muốn tìm được nơi có cơ hội cống hiến bản thân tốt

## KỸ NĂNG

- ✓ Quản lý thời gian hiệu quả
- ✓ Lập kế hoạch

## HỌC VẤN

Ngành: Kế Toán

Đại Học Ngoại Ngữ - Tin Học TPHCM  
08/2013 - 10/2017

Khoa: Kinh tế - Tài chính

Xếp loại: Trung bình / Khá

Chứng chỉ: Kế toán

Mô tả:

- Toeic 550
- MOS (Excel/ Word)

## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

**Vị trí: CATEGORY MANAGER**

*MM MEGA MARKET VIETNAM*

**06/2024 - 01/2025**

Mô tả:

- Ngành hàng: Home Decor

- Quản lý hơn 1000 SKU và hơn 40 nhà cung cấp, bao gồm ký gửi cho danh mục Home Decor.

Phân tích và phát triển danh mục theo chiến lược của công ty.

Phát triển chiến lược giá cho sản phẩm trong danh mục.

✓ Giải quyết vấn đề

## CHỨNG CHỈ

MOS, Toeic 550

Tạo kế hoạch khuyến mãi hàng tuần và hàng tháng cùng với nhà cung cấp để thúc đẩy tăng trưởng danh mục và đạt được mục tiêu doanh số, bao gồm doanh số HVS.

Quản lý hàng tồn kho và sản phẩm.

Thành tựu:

Re-assortment các nhà cung cấp ký gửi để tập trung vào tăng trưởng doanh số.

Chạy thành công một dòng sản phẩm Punch Line cho khăn mặt, doanh số ~ 300 triệu

**Vị trí: CATEGORY MANAGER**

*MM MEGA VIỆT NAM - B'S MART*

**09/2023 - 05/2024**

Mô tả:

- Ngành hàng: Bakery, Delicatessen

- Công việc chính:

Quản lý hơn 250 SKU và 17 nhà cung cấp trong danh mục /bakery và Delicatessen

Thực hiện khảo sát và phân tích thị trường thường xuyên để cung cấp thông tin phát triển đa dạng và đề xuất danh sách/hủy bỏ sản phẩm hoặc nhà cung cấp nhằm đáp ứng KPI danh mục, tối đa hóa lợi nhuận

Phân tích dữ liệu bán hàng để xác định xu hướng, hiểu sở thích của khách hàng và đưa ra các quyết định thông minh về lựa chọn sản phẩm và khuyến mãi.

Quản lý mối quan hệ với nhà cung cấp, bao gồm đàm phán điều khoản, hoạt động tiếp thị, chiến lược khuyến mãi, phân phối, MOQ và giao hàng.

Phát triển chiến lược giá cho sản phẩm trong danh mục theo chiến lược của công ty và cạnh tranh với thị trường

Tạo kế hoạch khuyến mãi hàng tuần và hàng tháng cùng với nhà cung cấp để thúc đẩy tăng trưởng danh mục.

Làm việc với team POG và OPs để trưng bày sản

phẩm hấp dẫn, nâng cao trải nghiệm mua sắm của khách hàng.

Theo dõi hiệu suất danh mục, bao gồm giá cả, khuyến mãi, phân loại sản phẩm, chất lượng, lập kế hoạch và phân bổ, và tạo các báo cáo cần thiết.

Phối hợp với các phòng ban liên quan (Đặt hàng, POG, OPs, LP) để quản lý hàng tồn kho và sản phẩm.

Thực hiện các nhiệm vụ khác được giao bởi Quản lý.

Thành tựu:

Phát triển danh mục theo chiến lược, với doanh thu của Delicatessen từ đầu năm đến hiện tại tăng 2,6%, ticket tăng 18,3% và tỷ lệ khuyến mãi tăng 1,7% so với cùng kỳ năm trước.  
Front GP 27,5%, hồng hủy 1,3% giảm 2,8% so với cùng kỳ năm ngoái

#### **Vị trí: CATEGORY MANAGER**

*CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI LARIA (FARMERS MARKET)*

**12/2021 - 08/2023**

Mô tả:

- Nhóm ngành hàng: Thực Phẩm khô, Rượu bia, nước ngọt
- Công việc chính:

Chọn các danh mục sản phẩm phù hợp với nhu cầu của khách hàng mục tiêu và phù hợp với mô hình kinh doanh của công ty.

Tìm kiếm nhà cung cấp và đàm phán chính sách hợp tác để tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh.

Phát triển chiến lược giá và chương trình bán hàng để đáp ứng nhu cầu khách hàng và thu hút họ, tối đa hóa lợi nhuận.

Đảm bảo hàng tồn kho đủ để thực hiện chiến lược danh mục.

Tối ưu hóa hiệu quả kinh doanh (doanh thu, lợi nhuận).

Thành tựu:

Phối hợp với các phòng ban để đạt mục tiêu doanh số 100 triệu VND cho đơn hàng sửa trên Tiktok shop

Xử lý tồn kho thực phẩm khô để giảm thiểu hư hỏng

#### Vị trí: **SUPPLY CHAIN**

*CÔNG TY TNHH GROVE NEW RETAIL*

**03/2021 - 11/2021**

Mô tả:

- Được nhận thông tin về sản phẩm mới
- Chuẩn bị kế hoạch nhập hàng, theo dõi, phân bổ đơn hàng đầu tiên và cập nhật kế hoạch bổ sung
- Dự báo số lượng, chuẩn bị đơn hàng theo tuần và tháng, các chương trình khuyến mãi
- Làm việc trực tiếp với NCC về tình trạng đơn hàng, giá, CTKM, hóa đơn, điều khoản đổi trả, tồn kho và các chi phí theo hợp đồng thương mại
- Giải quyết các vấn đề theo yêu cầu từ quản lý trực tiếp

Kỹ năng học được:

- Phân tích và dự đoán
- Giải quyết vấn đề
- Quản lý thời gian

#### Vị trí: **CATEGORY MANAGER**

*CÔNG TY TNHH VÒNG TRÒN ĐỎ (CIRCLE K VIỆT NAM)*

**10/2017 - 11/2021**

Mô tả:

- Ngành hàng: Dairy & Deli
- Công việc chính:

Phát triển sản phẩm, mua hàng và định giá theo chiến lược của công ty.

Quản lý danh mục sản phẩm trong mỗi khu vực của nhóm hàng phụ trách

Kiểm soát số lượng SKU, top item giá cả, lợi nhuận, hỏng hủ và hàng tồn kho.

Quản lý lợi nhuận và khung giá để tối đa hóa lợi nhuận kinh doanh và mang lại giá trị cho khách hàng.

Quản lý và duy trì mối quan hệ với nhà cung cấp về các điều khoản thương mại, hoạt động tiếp thị, thuê

mướn và trưng bày và các khoản doanh thu thương mại khác.

Xây dựng mối quan hệ làm việc hiệu quả với các phòng ban khác.

Thực hiện các nhiệm vụ khác được giao bởi quản lý trực tiếp.

Điểm mạnh, kinh nghiệm, và kỹ năng đạt được:

Tinh thần học hỏi và phát triển để tối ưu hóa công việc.

Tinh thần làm việc nhóm.

Kỹ năng quản lý thời gian  
Kỹ năng giải quyết vấn đề

