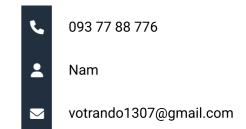


VÕ TRẦN ĐÔ

PHÁT TRIỂN MẶT BẰNG



<u>..</u>

13/07/1995

•

398 Lê Văn Lương, P. Tân Hưng, Q.7, Tp.HCM

Học vấn

Công nghệ thông tin

2013 - 2017

Trường Đại học Khoa Học Tự Nhiên - Tp.HCM

Top 100 đầu vào Đại học Quốc Gia TP.HCM

Kinh nghiệm làm việc

Teamlead Phát triển mặt bằng

03/2024 - 06/2025

Công ty cổ phần dược phẩm Pharmacity

- _Phụ trách quản lý khu vực 13 tỉnh Mekong + 01 Tây Ninh + Nha Trang.
- _Quy hoạch mở rộng mạng lưới nhà thuốc phù hợp vs chiến lược công ty đề ra.
- _Đồng thời hỗ trợ các công việc khối shop: gia hạn, mở rộng, giảm giá, thanh lý, phát sinh...
- _Đào tạo đội ngũ về chuyên môn.
- _Kết nối phòng ban ngày càng hoàn thiện hơn về quy trình phối hợp.

Trưởng nhóm Phát triển mặt bằng

02/2018 - 02/2024

Công ty cổ phần thương mại Bách Hoá Xanh

_Hoạch định công việc theo chỉ tiêu, kế hoạch năm công ty đề ra. Sau đó lên lộ trình chi tiết từng quý, từng tháng, từng tuần cho từng hạng mục từ: mở mới, gia hạn, mở rộng, thanh lý, phát sinh đối với siêu thị, kho (DC, hub, sơ chế, online, tạm,...)

_Giao việc (đúng người đúng việc), hướng dẫn, đào tạo và đồng hành cùng đội ngũ nhân viên để thực hiện hoàn thành target cam kết.

_Báo cáo thường xuyên, theo định kỳ với lãnh đạo trực tiếp về các thuận lợi, khó khăn để phát huy hoặc có giải pháp kịp thời (lắng nghe chân thành và thực thi tận cùng).

_Cập nhật thông tin thị trường liên tục để nắm bắt tình hình tổng quan từ: mặt bằng cơ hội, giá thuê thị trường, pháp lý mới (cập nhật), phát sinh nổi trội (PCCC, ATTP), nhân sự tài năng trong nghề,...

_Giao tiếp khéo léo, chỉnh chu với đồng nghiệp nội bộ (xây dựng, legal, kế toán,...). Đối với khách hàng (chủ nhà, chính quyền, chủ đầu tư) thì cần sự chân thành, nghiêm túc và chuẩn mực chuyên nghiệp.

_Phát triển bản thân mỗi ngày: luôn trong tâm thế học hỏi, nâng cấp bản thân trên mọi khía cạnh.

_Quản lý khu vực rộng: Tp.HCM, Miền Đông (Bình Dương, Tây Ninh), Miền Cao -Tây Nguyên (Bình Phước, Đắk Nông, Đắk Lắk), Miền Tây (Long An, Vĩnh Long, Cần Thơ, Trà Vinh).

_Có mối quan hệ và kinh nghiệm làm việc với tất cả các cấp Chính quyền ở các tỉnh đã từng công tác.

_Luôn giữ vững 03 tiêu chí: làm đúng cam kết - nhận trách nhiệm, trung thực về tiền bạc - các mối quan hệ, máu lửa trong công việc.

Kinh doanh tự do

06/2017 - 02/2018

Thuê và cho thuê lại

- _Tìm kiếm BĐS (căn hộ dịch vụ) tiềm năng đúng phân khúc và thị trường.
- _Lên kế hoạch về dòng tiền cụ thể cho từng BĐS này.
- _Chốt deal thuê và đầu tư decor lại theo nhu cầu.
- _Tìm kiếm khách hàng (đối tượng) cho thuê lại phù hợp.

Nhân viên kinh doanh

01/2017 - 06/2017

Công ty Sacomreal (TTC Land)

_Tìm kiếm, chăm sóc và chốt deal với khách hàng BĐS.

_Hướng dẫn thủ tục, tư vấn hồ sơ pháp lý.

Tư vấn bán hàng

01/2016 - 12/2016

Công ty Viễn Thông A

_Tư vấn bán hàng: laptop, điện thoại, linh phụ kiện,...

_Nhân viên xuất sắc năm 2016 được đề cử lên trợ lý.

Danh hiệu và giải thưởng

2019 Ghi nhận bạn luôn SAY YES trong sứ mạng mở rộng "thần tốc" Bách Hoá Xanh đạt 1.000 tỷ.

2020 Trưởng nhóm xuất sắc năm do Giám đốc phòng Phát triển mặt bằng và Giám đốc kinh doanh ghi nhận.

2021 Trưởng nhóm xuất sắc năm do Giám đốc phòng Phát triển mặt bằng ghi nhận.

2022 Phỏng vấn Trưởng phòng Thế Giới Di Động (Mwg).

Sở thích và ưu điểm

- _Di chuyển thường xuyên.
- _Giao tiếp với nhiều người. Kĩ năng thương lượng, đàm phán là thế mạnh.
- _Phân tích data dữ liệu.
- _Phối hợp đội nhóm, phân công chia việc và lead đội ngũ.
- _Nghiên cứu về hồ sơ pháp lý mặt bằng, kho.

Thông tin thêm

Mong muốn được làm việc và cống hiến hết mình, phát triển bản thân lâu dài với môi trường làm việc tốt (hệ thống phát triển mạng lưới bán lẻ ở Việt Nam).

© topcv.vn