



THANH TRÚC

DOB: 24 Dec 2000

CONTACT

- 093 4580726
- tttruc2412@gmail.com
- Nguyễn Đình Chiểu, Q3, TP.HCM

HỌC VẤN

Chuyên ngành Marketing
ĐẠI HỌC KINH TẾ TP.HCM
2021 – 2024

ABOUT ME

Có kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực bán lẻ. Hiểu rõ quy trình vận hành siêu thị, hành vi mua sắm và các yếu tố ảnh hưởng đến hiệu quả kinh doanh.
Sở hữu thế mạnh về phân tích số liệu, tối ưu danh mục sản phẩm và triển khai kế hoạch thúc đẩy tăng trưởng.

KINH NGHIỆM

- CÔNG TY TNHH WINCOMERCE

03/2024 - 10/2025
- GIÁM ĐỐC SIÊU THỊ

 - Quản lý doanh số, chi phí, lợi nhuận, đảm bảo vận hành hiệu quả đáp ứng chỉ tiêu KPI theo kế hoạch
 - Phân bổ các chỉ tiêu doanh thu cho từng quầy/ngành hàng hợp lý và khả thi; chủ động đề xuất các giải pháp để cải thiện doanh số
 - Nghiên cứu về đối thủ cạnh tranh để nắm được điểm mạnh, điểm yếu của siêu thị và đối thủ, đưa ra các đề xuất chương trình cụ thể cho khối cung ứng và marketing để đảm bảo việc bán hàng và hoàn thành các chỉ tiêu được giao.
 - Kiểm soát việc đặt hàng và hàng tồn kho của siêu thị trên cơ sở phân tích các chỉ số vận hành (tỷ lệ đặt hàng, phủ hàng, hàng hủy, hàng tồn, vật tư tiêu hao, hao hụt kiểm kê...)
 - Kiểm soát, đảm bảo việc tuân thủ tiêu chuẩn vận hành của tất cả các bộ phận, nhân viên trong siêu thị (Khu vực thu ngân, quầy dịch vụ, các quầy hàng, khu vực chế biến, các kho hàng, khu vực giao nhận, văn phòng)
 - Kiểm soát việc trưng bày hàng hóa tại siêu thị (trưng bày hàng hóa bao gồm tỷ lệ hàng được trưng bày và nguyên tắc trưng bày, đúng bảng giá, tem nhãn).
 - Tổ chức triển khai các hoạt động Marketing tại siêu thị theo đúng kế hoạch và nội dung chương trình đã được phê duyệt, đánh giá hiệu quả và đề xuất các biện pháp cải thiện
 - Quản lý hàng hóa và tài sản
 - Quản lý nhân sự

Thành tựu

 - Quản lý toàn bộ vận hành và P&L của siêu thị với **doanh thu trung bình 4 tỷ 8 - 5 tỷ/tháng**.
 - Kiểm soát **DIO dưới ngưỡng 34 ngày**, tỷ lệ **hàng hủy và thất thoát dưới 3%**. **EBITDA 3 tháng liên tiếp đạt 100%** so với kế hoạch.
 - Tối ưu danh mục hàng hóa, hiệu quả tồn kho và trải nghiệm khách hàng.
 - Dẫn dắt hơn 30+ nhân sự, đảm bảo chất lượng trưng bày và dịch vụ theo chuẩn hệ thống.



THANH TRÚC

DOB: 24 Dec 2000

CONTACT

- 093 4580726
- tttruc2412@gmail.com
- Nguyễn Đình Chiểu, Q3, TP.HCM

KỸ NĂNG

- Quản trị P&L
- Phân tích dữ liệu kinh doanh
- Quản trị DMHH
- Kỹ năng trình bày PPT
- Kỹ năng Excel & Dashboard
- Kỹ năng sử dụng Canva

KINH NGHIỆM

- CÔNG TY TNHH WINCOMERCE** 03/2024 - 10/2025
TASK FORCE
 - Rà soát, chuẩn hóa và cập nhật các tiêu chuẩn của hàng tươi sống, đảm bảo tiêu chí Tươi Ngon Thượng Hạng
 - Làm việc với các bộ phận liên quan để lên ý tưởng và xây dựng concept/chương trình
 - Phân tích các concept/chương trình mới của ngành hàng, báo cáo GDM
 - Kiểm soát việc đặt hàng và hàng tồn kho của siêu thị trên cơ sở phân tích các chỉ số vận hành (tỷ lệ đặt hàng, phủ hàng, hàng hủy, hàng tồn, vật tư tiêu hao, hao hụt kiểm kê...)
 - Hướng dẫn, hỗ trợ siêu thị trong việc launching concept/chương trình mới
 - Báo cáo, phân tích chỉ số, kết quả kinh doanh của ngành hàng/của các concept/chương trình để đưa ra các biên pháp thúc đẩy ngành hàng (thúc đẩy doanh thu, tỷ lệ thâm nhập quầy, margin,...)
 - Xây dựng và cập nhật tài liệu đào tạo kỹ năng và chuyên môn cho nhân sự vận hành
 - Tham gia đào tạo nâng cao chất lượng nhân sự vận hành
 - Hỗ trợ các siêu thị mở mới các vấn đề liên quan đến ngành hàng tươi sống
 - Phát hiện, tiếp nhận phản hồi về các vấn đề/bất cập của ngành hàng và phản hồi với Bộ phận Cung cấp hoặc các bộ phận liên quan để cùng giải quyết**Thành tựu**
 - Quản lý ngành hàng tươi sống tại **3 khu vực: Miền Tây, Miền Đông và TP.HCM** với **doanh thu trung bình ~43 tỷ/tháng, tăng trưởng 5% so với LY**.
 - Duy trì **độ thâm nhập ngành hàng ở mức 57%**.
 - Triển khai **dự án Smart Fresh** cho khu vực Miền Tây, giúp **giảm hỏng huy bình quân từ 1,4 tỷ xuống 900 triệu/tháng (~500 triệu/tháng)**. Tối ưu lịch giao hàng, **tiết kiệm chi phí logistics** và cải thiện hiệu quả vận hành siêu thị.
- CÔNG TY CỔ PHẦN TINH HOA TOÀN CẦU** 6/2023 - 12/2023
TRADE MARKETING
 - Xây dựng kế hoạch & ngân sách trade marketing cho kênh On Trade theo chu kỳ năm/quý/tháng.
 - Triển khai chương trình thúc đẩy doanh số và hình ảnh thương hiệu tại điểm bán.
 - Phối hợp chuỗi cửa hàng tối ưu trưng bày, tổ chức activation & sự kiện trải nghiệm sản phẩm (Wine/Sake Tasting).



THANH TRÚC

DOB: 24 Dec 2000

CONTACT

- 093 4580726
- ttruc2412@gmail.com
- Nguyễn Đình Chiểu, Q3, TP.HCM

CHỨNG CHỈ

Marketing Foundation

TOMORROW MARKETERS ACADEMY



KINH NGHIỆM

CÔNG TY TNHH GROVE FRESH TASK FORCE

03/2021 - 10/2021

- Chịu trách nhiệm về target mở 10 cửa hàng / năm. Doanh thu đem về cho từng cửa hàng là 4 tỷ/tháng.
- Xây dựng hình ảnh sản phẩm trên từng đối tượng khách hàng thông qua giải pháp bán hàng và trưng bày.
- Phát triển và lập kế hoạch đầu tư POSM theo đặc tính và nhu cầu khu vực phụ trách - Nắm bắt, phối hợp kế hoạch Push & pull trên từng ngành hàng, triển khai và thực hiện hiệu quả.
- Cùng với Team Channel Developme xây dựng quy định triển khai lắp đặt POSM, đầu tư hình ảnh cho từng đối tượng khách hàng.
- Kết hợp với các Sales Team review thực thi, phân tích/đánh giá kết quả các chương trình đã thực hiện, hiện trạng khu vực, cơ hội, mục tiêu ngành hàng từng khu vực.
- Phân tích các hoạt động của đối thủ để có các đề xuất phù hợp, cạnh tranh, hiệu quả bảo vệ thị phần từng ngành hàng tại từng khu vực.
- Kiểm soát việc triển khai, sử dụng POSM ngoài thị trường nhằm tối đa hóa hiệu quả đầu tư, hiệu quả chi phí.

ĐỊNH HƯỚNG

Phát triển chuyên sâu trong lĩnh vực bán lẻ nói chung và ngành hàng nói riêng, ứng dụng tư duy phân tích dữ liệu và hiểu biết thị trường để tối ưu hiệu quả kinh doanh, chiến lược marketing và danh mục sản phẩm.