

NGUYỄN THANH ĐIỀN

ANH

QUẢN LÝ KINH DOANH

♂ Nam

📅 20-02-1986

✉ ntdanh12

☎

📍 Tổ 15, Ấp 3, Phong My, Cao Lanh, Dong Thap



MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Với kinh nghiệm trong lĩnh vực kinh doanh bán lẻ từ 2012 đến nay.

Đã trải qua nhiều chuỗi bán lẻ: BigC, Vincommerce,.... đảm nhận vị trí từ quản lý ngành hàng lên đến giám đốc siêu thị, và quản lý kinh doanh chuỗi cửa hàng nhỏ.

Mong muốn có công việc phù hợp, bền vững và phát triển lâu dài trong tương lai

Tìm được môi trường làm việc tốt, năng động, để phát huy tốt sở trường và niềm đam mê, yêu nghề của mình.

HỌC VẤN

07-2005 - 09-2009

ĐẠI HỌC CẦN THƠ

CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM

Loại tốt nghiệp: Giỏi

KỸ SƯ CÔNG NGHỆ THỰC PHẨM

KỸ NĂNG

QUẢN TRỊ VẬN HÀNH

- Am hiểu rõ hoạt động của hệ thống, bán lẻ, quyết liệt và linh hoạt thực hiện đảm bảo mục tiêu đề ra.

QUẢN TRỊ TÀI CHÍNH

- Hiểu rõ về tài chính, kiểm soát và khống chế định phí và biến phí nằm trong hạn mức cho phép.

QUẢN TRỊ NHÂN SỰ

- Nắm chắc về luật Lao Động

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

06-2021

05-2024

KHIẾT MINH BAKERY

TRƯỞNG PHÒNG KINH DOANH KHIẾT MINH BAKERY

1. Doanh số:

Xây dựng kế hoạch doanh số và triển khai cho các giám sát kinh doanh.

Quản lý các nguồn lực hiệu quả để đảm bảo các cửa hàng phụ trách đạt mức doanh số Công ty đặt ra.

Xây dựng các chương trình khuyến mãi push sale, và kiểm soát hiệu quả của chương trình

2. Sản phẩm:

Chịu trách nhiệm quản lý hàng tồn kho, sự quay vòng hàng hóa cũng như việc mất mát, trộm cắp tại các cửa hàng phụ trách.

Cung cấp, huấn luyện cho nhân viên những thông tin và xu hướng sản phẩm.

Chịu trách nhiệm niêm yết giá theo chương trình khuyến mãi, luôn theo đúng quy định của công ty.

3. Quản lý nhân viên:

Kiểm tra và sắp xếp lịch làm việc hàng tuần của cửa hàng Phối hợp chặt chẽ với CEO, phòng nhân sự trong việc xây dựng mức lương cứng & hoa hồng cho nhân viên.

4. Quản lý hình ảnh thương hiệu:

Đảm bảo các cửa hàng luôn sạch sẽ, sắp xếp đúng tiêu chuẩn và trưng bày theo quy định trong suốt thời gian mở cửa.

Huấn luyện nhân viên trưng bày và thay layout gia tăng hấp dẫn của cửa hàng.

Làm báo cáo trực tiếp cho CEO định kỳ hoặc khi có phát sinh Duy trì hình ảnh thương hiệu công ty

5. Phát triển kinh doanh:

Tham gia việc mở rộng và phát triển mạng lưới kinh doanh (Chuỗi cửa hàng)

Cập nhật & đánh giá đối thủ thường xuyên

Chịu trách nhiệm trước Ban Giám đốc về tất cả về tất cả các hoạt động tại cửa hàng.

Xử lý các vấn đề kinh doanh tại cửa hàng

- Tự tin xây dựng được đội ngũ lao động năng động và tiến bộ
QUẢN TRỊ KINH DOANH & MKT
- Sử dụng linh hoạt các phương thức KD B2B, B2C, Online, ...
QUẢN TRỊ SỰ THAY ĐỔI
Có năng lực tư duy chiến lược và liên kết sự thay đổi với “bức tranh” tổng thể và thực thi cam kết 1 cách mạnh mẽ, linh hoạt và triệt để
QUẢN TRỊ RỦI RO
Nhìn nhận và đánh giá mức độ rủi ro, phân tích và xử lý các nhóm rủi ro để hạn chế đến mức thấp nhất

NGOẠI NGỮ

TIẾNG ANH



TIN HỌC

OFFICE (WORD, EXCEL, ...)



05-2015

05-2021

6. Quản lý tài chính.
Cân đối thu chi, để đảm bảo cửa hàng hoạt động hiệu quả, Ebitda dương
Quản lý dòng tiền để đảm bảo vận hành luôn hiệu quả
Xây dựng chi phí lương và thưởng để kích thích nhân viên hoạt động hiệu quả.

SIÊU THỊ VINMART - VINGROUP

GIÁM ĐỐC SIÊU THỊ VINMART: TRÀ VINH, CAO LÃNH

- Hiệu quả kinh doanh
Quản lý doanh số, chi phí, lợi nhuận tốt, đảm bảo vận hành hiệu quả đáp ứng chỉ tiêu KPI theo kế hoạch. Tỷ trọng doanh số đạt được luôn đạt yêu cầu của công ty đề ra.
- Hàng hóa, trưng bày, hoạt động marketing
- Trong siêu thị luôn trưng bày ngăn nắp, sạch sẽ, theo mùa vụ và theo xu hướng thị trường, theo từng kỳ chương trình khuyến mãi đưa ra.
- Luôn theo dõi giá trị tồn kho, hàng Nonmoving và hàng bán chậm để đề xuất chương trình khuyến mãi, tránh tồn kho xấu.
- Đảm bảo 100% topsale phải có tồn kho để thúc đẩy doanh số
- Xây dựng chương trình khuyến mãi tại cửa hàng và kết hợp các bộ phận khác để push sale
- Phát tờ rơi, quảng cáo, chạy Roadshow để tăng nhận diện thương hiệu và chương trình khuyến mãi
- Quảng cáo trên các nền tảng, hội nhóm để tăng nhận diện,
- Nhân sự - đào tạo
- Tuyển dụng đúng và đủ nhân sự, hạn chế tình trạng thiếu nhân sự trong giờ mở cửa
- Đào tạo đội ngũ nhân viên đa năng, đa nhiệm. Lập kế hoạch đào tạo hàng tuần cho đội ngũ quản lý và nhân viên về các kỹ năng bán hàng, trưng bày, kiểm soát các rủi ro,
- Xây dựng môi trường làm việc năng động, cạnh tranh
- Xây dựng đội ngũ kế thừa, để cho sự phát triển bền vững
- Tài chính
- Quản lý doanh thu, các hoạt động thu chi để đảm bảo được lợi nhuận
- Kiểm soát dòng tiền, để đảm bảo dương Ebitda
- Rà soát vận hành, xem khâu nào không hiệu quả tìm phương án để cải tạo
* Thành tích đạt được: Được danh hiệu CBLĐ Tiên Tiến trong 02 năm liền khi tham gia vào tập đoàn Vingroup. Được tham dự Vin25 của tập đoàn tại Vinpearl Nha Trang
Được đào tạo các kỹ năng mềm, từ các nhà đào tạo bán lẻ chuyên nghiệp của nước ngoài đến từ Anh, Mỹ, và dịch vụ khách hàng của Nhật Bản,
* Lý do nghỉ việc: Chuỗi Khiết Minh Bakery mời về phát triển hệ thống chuỗi cửa hàng

09-2012

05-2015

BIG C CẦN THƠ

TRƯỞNG QUẦY THỨC ĂN SẴN

- Giải quyết các khiếu nại của khách hàng
- Nhận hàng, sắp xếp hàng hóa trong kho đảm bảo đúng

- chuẩn vệ sinh & chất lượng
- Tuân thủ và triển khai tốt các mô hình trưng bày hàng hóa của siêu thị- Tuyển dụng, đào tạo và phát triển đội ngũ nhân sự trong bộ phận.
 - Tổ chức và kiểm soát, phân công công việc của nhân viên
 - Đánh giá, khen thưởng và xử lý kỷ luật
 - Xác định các nhóm sản phẩm của quầy và những đặc điểm nổi bật để thúc đẩy doanh số tốt
 - Giám sát việc đặt hàng đầy đủ & đúng quy cách và kiểm soát chất lượng sản phẩm trong các khâu nhận hàng
 - Trưng bày hàng hóa đẹp, bắt mắt để thu hút khách hàng
 - Tổ chức việc thực hiện chương trình khuyến mãi
 - Khảo sát đối thủ cạnh tranh
- * Lý do nghỉ việc: Được quản lý Vinmart mời về làm quản lý siêu thị

HOẠT ĐỘNG

- 09-2018 • **QUỸ THIÊN TÂM - VINGRUOP**
- 09-2019 Đại diện cho tập đoàn trao tặng quà và tiền từ thiện cho người dân nghèo, khó khăn tại Huyện Trà Cú, tỉnh Trà Vinh

NGƯỜI LIÊN HỆ

Hồ Xuân Trung Đại

- VINCOMMERCE/KHIẾT MINH BAKERY
- GĐ VÙNG/ CEO
- ██████████