



Trịnh Văn Long
GIÁM ĐỐC KINH DOANH



[Redacted]



[Redacted]
om



[Redacted]
om/Thietmochan



Nam



30/04/1988



TP. NAM ĐỊNH



Mục tiêu nghề nghiệp

Là một Giám Đốc Kinh Doanh với nhiều năm kinh nghiệm quản lý chuỗi bán lẻ toàn quốc với 70 cửa hàng, tôi đã thúc đẩy sự phát triển trong các lĩnh vực điện máy, thời trang và FMCG. Tôi có kỹ năng hoạch định chiến lược, phát triển đội ngũ và tối ưu hóa hiệu quả vận hành. Mục tiêu của tôi là tận dụng kinh nghiệm của mình để tăng cường sự hiện diện của thương hiệu và mở rộng thị trường trong nước cũng như quốc tế, đồng thời củng cố lòng trung thành của khách hàng và tiếp cận nhóm khách hàng mới.



Học vấn - các khóa học chuyên môn

ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

2023 - 2025

THẠC SỸ ĐIỀU HÀNH CAO CẤP

QUẢN TRỊ KINH DOANH

HI-TECH ACADEMY

9/2024 - 9/2024

Ứng Dụng AI & Chat GPT Trong Công Việc

VINALINK ACADEMY

10/2022 - 11/2022

Digital Marketing Plan

Content Marketing

HỌC VIỆN HÀNH CHÍNH QUỐC GIA

10/2006 - 06/2010

Hành Chính Học



Kinh nghiệm làm việc

CÔNG TY TNHH TM&SX VĨNH TIẾN

01/01/2019 - 30/04/2024

Giám Đốc Kinh Doanh & Quản lý Nhân Sự Toàn Quốc

- Quản lý và mở rộng hệ thống bán lẻ toàn quốc với 70 cửa hàng thời trang nam, chịu trách nhiệm tìm kiếm mặt bằng, đàm phán giá thuê, tuyển dụng nhân sự và tổ chức khai trương.
- Xây dựng và triển khai các chiến lược kinh doanh nhằm gia tăng doanh thu và hiệu quả hoạt động.
- Phân tích thị trường, hoạt động của đối thủ và phản hồi từ khách hàng để cải thiện sản phẩm và hiệu quả kinh doanh.
- Quản lý các chương trình marketing và khuyến mãi trên toàn hệ thống bán lẻ.
- Giám sát và đảm bảo tiêu chuẩn vận hành đồng bộ trên toàn hệ thống.
- Đào tạo và phát triển nhân sự nhằm nâng cao hiệu quả làm việc và dịch vụ khách hàng.

GIÁM ĐỐC VẬN HÀNH SIÊU THỊ VINMART PHẠM NGỌC THẠCH - YÊN BÁI

- Chịu trách nhiệm toàn diện về doanh thu, chi phí và ngân sách của siêu thị.
- Xây dựng và triển khai chiến lược marketing nhằm tăng lượng khách hàng và doanh thu.
- Phân tích đối thủ cạnh tranh và thị trường để đưa ra các chiến lược kinh doanh phù hợp.
- Quản lý tồn kho, hàng hóa và đảm bảo tiêu chuẩn vệ sinh, an toàn thực phẩm.
- Dẫn dắt và phát triển đội ngũ nhân viên, đảm bảo đạt được chỉ tiêu KPI.

CÔNG TY CỔ PHẦN THẾ GIỚI SỐ TRẦN ANH

2014 - 31/10/2017

GIÁM ĐỐC VẬN HÀNH SIÊU THỊ TRẦN ANH NINH BÌNH/ NAM ĐỊNH/ ĐÀ NẴNG/ THÁI BÌNH

- Quản lý hoạt động kinh doanh của nhiều siêu thị, đảm bảo đạt mục tiêu doanh thu và hiệu quả vận hành.
- Phát triển và thực hiện các chiến lược kinh doanh nhằm gia tăng thị phần và doanh thu.
- Quản lý quan hệ đối tác với các cơ quan chức năng và đối tác kinh doanh.
- Chịu trách nhiệm về nguồn nhân lực, bao gồm tuyển dụng, đào tạo và đánh giá.

BIG C VIỆT NAM

2010 - 2014

Trưởng ngành hàng/ Trưởng quầy siêu thị Big C Nam Định, Big C Ninh Bình

- Quản lý đội ngũ nhân viên, đặt chỉ tiêu doanh thu và đảm bảo cung cấp dịch vụ khách hàng xuất sắc.
- Thực hiện các chương trình đào tạo nhằm nâng cao hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân viên.
- Hợp tác với các bộ phận khác để thực hiện các chiến dịch khuyến mãi và quản lý quan hệ với nhà cung cấp.

**Các kỹ năng**

- Hoạch định chiến lược & Phát triển kinh doanh
- Quản lý vận hành bán lẻ
- Lãnh đạo & Phát triển đội ngũ
- Chiến lược Marketing & Các chiến dịch
- Phân tích thị trường & Đối thủ cạnh tranh
- Quản lý tài chính & Ngân sách
- Thành thạo MS Office (Word, Excel, PowerPoint)
- Tiếng Anh: Tương đương TOEIC 500, B1