

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Họ và tên : **VÕ TÁ ANH**

Ngày sinh : **06 / 06 / 1988**

Địa chỉ : **Bắc Lý- Đồng Hới- Quảng Bình**

Điện thoại : **0916.001.003**

Email : **votaanh.vn@gmail.com**



HỌC VẤN

Trường Đại học Sakon Nakhon (Đại Học Hoàng Gia Thái Lan)

- Chuyên Ngành Quản Trị Kinh Doanh.
- Hoàn thành các khóa đào tạo về Bán hàng . Marketing , CEO,...

KỸ NĂNG

- | | |
|--|---|
| ✓ Khả năng lãnh đạo tốt, Lập kế hoạch chiến lược | ✓ Xây dựng mối quan hệ khách hàng |
| ✓ Khả năng Quản lý, điều hành | ✓ Tuyển dụng, đào tạo nhân sự |
| ✓ Khả năng giao tiếp tốt, dễ thích nghi | ✓ Sử dụng tốt các phần mềm như Word, Ex, PP... |
| ✓ Làm việc dưới cường độ, áp lực cao hiệu quả | ✓ Thành thạo tiếng Thái, Lào và tiếng Anh mức độ cơ bản |
| ✓ Khả năng làm việc độc lập và nhóm hiệu quả | |

THÀNH TÍCH ĐÃ ĐẠT ĐƯỢC

- Đưa Apex Leaders Quảng Bình trở thành một thương hiệu nổi tiếng và được lựa chọn hàng đầu tại Quảng Bình
- Giúp Aplus định vị và quảng bá được thương hiệu rộng rãi, nhiều tháng liền đạt thành tích Top hệ thống

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP- CUỘC SỐNG

- Hoàn thiện bản thân, tham gia thêm các khóa đào huấn luyện và đào tạo, trở thành một CEO xuất sắc. Xây dựng cho bản thân một sự nghiệp kinh doanh bền vững. Phân đấu tự do tài chính trước 40 tuổi

QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC- CÔNG TÁC

- **Từ tháng 4/2021- Hiện tại**

Tập đoàn giáo dục Aplus

Chức danh: Giám đốc Chi nhánh Quảng Bình

- Nhận chỉ tiêu kinh doanh từ BLĐ công ty, lập kế hoạch để hoàn thành các chỉ tiêu kinh doanh được giao phó
- Thực hiện các chương trình marketing theo kế hoạch của Tổng công ty, lập và thực hiện chương quảng cáo khuyến mãi của chi nhánh
- Thực hiện việc tuyển dụng, đào tạo nhân viên tại chi nhánh
- Quản lý toàn bộ nhân viên, thực hiện toàn quyền với nhân viên chi nhánh theo chính sách thủ tục nhân sự của công ty.
- Làm việc với cơ quan, và các sở ban ngành tại địa phương

- **Từ tháng 2019- 4/2021**

Tập đoàn Giáo dục E-Group- Công ty C.P Apax

Chức danh: Giám đốc Chi nhánh Quảng Bình

- Xây dựng, điều hành và quản lý việc thực hiện kế hoạch kinh doanh và chính sách kinh doanh của Công ty, bảo đảm hiệu quả vận doanh của chi nhánh
- Nghiên cứu tiếp thị, xây dựng chiến lược tiếp thị, quảng cáo và khuyến mãi, phục vụ hoạt động kinh doanh của chi nhánh
- Thực hiện các chương trình marketing theo kế hoạch của Tổng công ty, lập và thực hiện chương quảng cáo khuyến mãi của chi nhánh
- Thực hiện việc tuyển dụng, đào tạo nhân viên tại chi nhánh
- Thực hiện theo mục tiêu doanh thu của công ty với chi nhánh, định kỳ hàng tháng báo cáo việc thực hiện.
- Làm việc với cơ quan, và các sở ban ngành tại địa phương

- **Từ 2018- 2019**

Công Ty AIA Việt Nam - Chi nhánh Hà Tĩnh

Chức danh: Trưởng phòng kinh doanh

- Nhận chỉ tiêu từ công ty, lập kế hoạch và thực hiện kế hoạch kinh doanh
- Thúc đẩy, giám sát đội ngũ nhân viên
- Tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới
- Chịu trách nhiệm tổ chức các sự kiện kinh doanh, marketing của công ty
- Tổ chức các buổi hội thảo, bán hàng tại các địa phương

- **Từ 2013-2015**

Công ty Xuất nhập khẩu gỗ công nghiệp Trường Thành

Chức danh: Trưởng phòng kinh doanh

- Lập kế hoạch kinh doanh
- Triển khai, giám sát và thúc đẩy công việc diễn tiến theo đúng kế hoạch
- Mở rộng các mối quan hệ với khách hàng mới và duy trì quan hệ với khách hàng cũ

- Tuyển dụng và đào tạo nhân viên mới.
- Báo cáo hoạt động kinh doanh với cấp trên

- **Từ 2012- 2013**

Tập đoàn Kangzen-Kenko (Trụ sở Hải Phòng-Việt Nam)

Chức danh: Trợ lý Giám đốc

- Hỗ trợ giám đốc trong việc quản lý và điều hành hoạt động của công ty hàng ngày
- Thay mặt giám đốc giám sát hoạt động của các phòng ban,
- Tham mưu về những kế hoạch của công ty
- Trực tiếp tham gia tuyển dụng (cùng giám đốc) những vị trí trong công ty
- Thay mặt giám đốc làm việc với cơ quan của nhà nước có liên quan