

TRƯƠNG NGỌC MINH

Operation Manager



Không ngừng cầu tiến, học hỏi, không tự mãn, để phát triển bản thân tốt nhất.

Giúp bản thân phù hợp với các yêu cầu của doanh nghiệp. Từ đó, vừa giúp ích cho doanh nghiệp, vừa giúp ích cho sự phát triển của bản thân.

034 682 6247

Minhtruong2247@gmail.com

Quận 11, TP. HCM

HỌC VẤN

- Đại học Công Nghiệp TP.HCM (IUH)
Quản trị kinh doanh (BBA)
Tốt nghiệp loại Khá, điểm trung bình 7.6

CÁC KỸ NĂNG

TIN HỌC VĂN PHÒNG

Sử dụng thành thạo các công cụ Word, Excel, Power Point...
Các công cụ quản trị Task, Nội bộ nhằm quản lý/ theo dõi công việc.

CÁC KỸ NĂNG KHÁC

Tư duy hình ảnh (Phục vụ cho việc Quản lý/ Creative hình ảnh/ video)
Am hiểu về các công cụ Marketing: SEM, SEO, FB Content, FB Ads...
Khả năng tìm hiểu/ phân tích tổng quan thị trường từ đó xây dựng, phát triển các kênh bán hàng phù hợp.
Lập các chính sách, kế hoạch Kinh doanh/ Marketing cho các Bộ phận Kinh doanh/ Marketing.
Kỹ năng đào tạo, phát triển tư duy đội ngũ kinh doanh.
Giao tiếp tiếng Anh: Tốt

SỞ THÍCH

Tìm hiểu các mô hình kinh doanh xoay quanh các lĩnh vực B2C, B2B

02/2023 - Now

● Quản lý vận hành / Công ty TNHH PHÁT THÁI HƯNG

Công ty hoạt động trong lĩnh vực nội thất ô tô.

- Xây dựng khối văn phòng: hành chính nhân sự tổng hợp, thiết kế, kho ...
- Xây dựng – áp dụng quy trình sản xuất – kinh doanh, nội quy, kỷ luật cho công ty.
- Áp dụng hệ thống CRM để theo dõi quy trình: thu - chi, quản lý kho, quản lý doanh thu đại lý v.v...
- Xây dựng và hoàn thiện mô hình kinh doanh OEM của công ty cho các Garage khác tại HCM và các khu vực lân cận.
- Xây dựng chính sách bán hàng, chính sách lợi nhuận... cho các đại lý.
- Xây dựng hệ thống nhận diện thương hiệu và các công cụ dụng cụ hỗ trợ bán hàng, kinh doanh: Hồ sơ năng lực, Bảng giá niêm yết, Website, Bộ nhận diện thương hiệu ...
- Tìm kiếm - trực tiếp gặp gỡ - đàm phán, phát triển kinh doanh theo mô hình OEM với các đại lý ở HCM và các khu vực lân cận.

THÀNH TÍCH

- Hoàn thiện mô hình OEM mảng nội thất ô tô được các Garage Auto chấp nhận và đồng hành.
- Mở rộng thành công các đại lý ở các tỉnh thành: Đồng Nai, Vĩnh Long, Đồng Tháp, ...
- Xây dựng quy trình làm việc hiệu quả trong đội kinh doanh hiện hữu nhằm mang đến hiệu quả cao nhất về doanh số từ các đại lý ...
- Hoàn thiện quy trình làm việc giữa hai khối kinh doanh và sản xuất.

Phụ trách chính ở 2 mảng: Sales & Marketing

Là một công ty hoạt động trong lĩnh vực B2B, cung cấp – phân phối da bò cao cấp được nhập khẩu từ các nước Italy, Thái Lan, Brazil...

MẢNG KINH DOANH

Nghiên cứu thị trường – Xây dựng sản phẩm

- Dựa vào sản phẩm hiện tại đang có của công ty. Phân tích, xác định thị trường và khách hàng tiềm năng.
- Tìm hiểu thị trường, từ đó đề xuất công ty nhập các sản phẩm mà thị trường đang cần về Chất liệu, màu sắc cho các mảng Nội thất – Nội thất xe hơi.
- Nghiên cứu nhu cầu khách hàng mục tiêu về sản phẩm, dịch vụ – giá vốn, lợi nhuận sản phẩm. Từ đó, xây dựng các chính sách bán hàng phù hợp cho đội ngũ kinh doanh.
- Áp dụng hệ thống 1Office ở các mục CRM, HRM nhằm hỗ trợ việc quản lý số lượng tồn kho, quy trình bán hàng, quản lý khách hàng hiệu quả...

Lập mục tiêu, kế hoạch kinh doanh – Hỗ trợ hoạt động bán hàng

- Xây dựng, tuyển dụng đội ngũ kinh doanh mảng bán lẻ theo mô hình công ty phê duyệt.
- Xây dựng quy trình bán hàng cho đội ngũ kinh doanh mảng bán lẻ.
- Xây dựng phương án lương nhân viên kinh doanh – trưởng phòng kinh doanh.
- Xây dựng các tài liệu đào tạo đội ngũ kinh doanh/ marketing về chuyên môn sản phẩm.
- Đào tạo/ training cho đội ngũ kinh doanh/ marketing và khách hàng mảng bán lẻ về kiến thức chuyên môn sản phẩm.
- Hỗ trợ xây dựng chính sách phân phối từ F1 => F2 cho nhà phân phối độc quyền mảng Nội thất xe hơi.
- Tham gia tư vấn, phát triển khách hàng cùng đội ngũ kinh doanh.

MẢNG MARKETING

Xây dựng/ tuyển dụng các vị trí Thiết kế, Copy Writer

- Chịu trách nhiệm xây dựng chiến lược, thực thi kế hoạch Marketing tổng thể phù hợp với Chiến lược kinh doanh công ty.
- Làm việc trực tiếp với Nhà phân phối để tư vấn giải pháp và chiến lược truyền thông cho từng sản phẩm, từng khách hàng.
- Dựa vào kế hoạch doanh thu của đội ngũ kinh doanh, đề xuất ngân sách- điều chỉnh gia tăng hiệu quả, đảm bảo đạt hiệu quả kinh doanh.
- Quản trị website, fanpage....
- Phối hợp cùng Agency – Quản lý/ cùng tham gia thực hiện các chiến dịch Digital Marketing trên các nền tảng Social Media, Display Ads, Search Ads...
- Thực hiện các công việc khác theo sự chỉ đạo của Ban giám đốc.

05/2018 - 05/2022 ● Giám đốc điều hành / Công ty TNHH Thẩm mỹ MERA

MẢNG QUẢN TRỊ

- Điều hành các phòng/ ban công ty để xây dựng mục tiêu, chỉ tiêu cho từng bộ phận đảm bảo hoàn thành mục tiêu chung của công ty về doanh số, bộ máy, cơ chế vận hành.
- Đưa ra tầm nhìn, sứ mệnh, mục tiêu chung của Công ty, mục tiêu ngắn hạn, mục tiêu dài hạn v.v...
- Xây dựng, hoàn chỉnh quy trình làm việc, quy chuẩn hóa các quy định, thông báo nội bộ, mẫu biểu hành chính....qua các hệ thống đảm bảo hoạt động hiệu quả.
- Đào tạo, hướng dẫn nhân viên Nhân sự/Trưởng bộ phận các phòng/ban dựa trên quy trình làm việc của Công ty.
- Hoạch định kế hoạch Kinh doanh theo từng tháng/ quý/ năm phù hợp với tình hình thị trường/ doanh nghiệp.
- Kinh nghiệm đàm phán, hoạch định, triển khai chiến lược.

MẢNG MARKETING

- Dựa vào tầm nhìn Công ty, đặc trưng của ngành, xây dựng - định hướng xây dựng các kênh marketing đem lại doanh số và branding thương hiệu tốt.
- Trực tiếp đào tạo, phát triển tư duy đội ngũ - Content/ Designer
Có thể tự xây dựng đội ngũ marketing in-house theo ngân sách lương của công ty.
- Trực tiếp tham gia các chiến dịch quảng cáo Online (Facebook/ Google/Tiktok)/ Offline (OOH...)
- Đưa ra KPI về số lượng data phù hợp với doanh số mong muốn của công ty.

MẢNG KINH DOANH

- Xây dựng - Đào tạo đội ngũ Kinh doanh (Telesale, trực Fanpage ...).
- Xây dựng quy trình làm việc hiệu quả trong đội kinh doanh nhằm mang đến hiệu quả cao nhất về Doanh số.
- Thiết lập KPI cá nhân, KPI đội nhóm.
- Xây dựng quy trình tư vấn, bán hàng online nhằm đặt tỉ lệ để lại lead cao nhất.
- Xây dựng cơ chế hoa hồng, chính sách lương kinh doanh.
- Xử lý các tình huống bán hàng khó khăn.
- Có khả năng đào tạo kỹ năng sale, truyền lửa đội nhóm.

03/2017 - 04/2018 ● Trưởng phòng KD-MKT/ Phòng khám ĐKQT Nhân Hậu

MẢNG MARKETING

- Xây dựng đội ngũ Marketing In - house phục vụ cho hoạt động Y khoa của Phòng khám (Khoa tim mạch, Phẫu thuật thẩm mỹ, Khoa sản, Khoa nội soi...).
- Trực tiếp chạy quảng cáo, phối hợp Agency thực hiện các chiến dịch quảng cáo Online mảng Khám sức khỏe doanh nghiệp.
- Báo cáo hiệu quả, kiểm soát ngân sách quảng cáo

MẢNG KINH DOANH

- Xây dựng đội ngũ Telesale, CSKH cho Phòng khám.
- Quản lý KPI, hiệu quả làm việc cá nhân, chịu trách nhiệm doanh số các mảng phụ trách với Phòng khám.
- Phối hợp các phòng, ban khác của Phòng khám nhằm giúp hoạt động hiệu quả.

01/2016 - 02/2017

● Khởi nghiệp Agency / Công ty TNHH UPAN Vietnam

- Trực tiếp sale, tư vấn khách hàng đa lĩnh vực, ngành nghề về các gói nội dung, ads v.v...
- Tuyển dụng, đào tạo, quản lý, kiểm soát ngân sách... làm mọi thứ có thể làm

Tốt nghiệp ĐH- 12/2015 ● Sale/ Account / PanPages Trinity Vietnam (Agency đa QG)

- Tư vấn/ Quản lý khách hàng đa lĩnh vực về các gói Nội dung Facebook, Google ...
- Tư vấn khách hàng đa lĩnh vực về quảng cáo Facebook ads (Mess, CPL,CPC, Lead ads v.v.)/ Google ads (SEM, SEO)
- Phối hợp với Content Creator + Graphic Designer triển khai theo mong muốn của khách hàng.