

TRAINER PROFILE

BÙI QUANG VĨNH

THÔNG TIN CÁ NHÂN



Giới tính: Nam
Ngày sinh: 27/07/1970
Quốc tịch: Việt Nam
Ngôn ngữ: Tiếng Việt
Tiếng Anh

BẰNG CẤP CHUYÊN MÔN

- PhD (Doctor of Philosophy) về Truyền thông và Quan hệ công chúng (Đại học Nam Úc – năm 2016)
- MBA (Thạc sỹ quản trị kinh doanh do CFVG – Trung tâm Pháp Việt về Quản lý - năm 2003)
- Cử nhân kinh tế (Đại học Kinh Tế Quốc Dân, Khoa Marketing - Du lịch)
- Giám đốc điều hành chuyên nghiệp
- Được huấn luyện tại Thái Lan, Philippin về các kỹ năng quản lý và bán hàng.
- Được đào tạo bởi Oriflame, Dale Carnegie (Mỹ) về kỹ năng dành cho chuyên gia đào tạo, huấn luyện.

CHỨC DANH HIỆN TẠI

- Tiến sỹ ngành Quan hệ công chúng tại Đại học Nam Úc
- Giảng viên khoa Quản Trị Kinh Doanh – Hutech
- Giảng viên Vietnam Marcom
- Giảng viên Viện MKT Việt Nam (VMI)
- Giảng viên Viện quản trị doanh nghiệp
- Giảng viên Viện nghiên cứu Kinh Tế Tp.HCM
- Giảng viên Trung tâm ASK của Đại học Kinh Tế Tp.HCM (các khóa CEO, Sales & Marketing Managers, Event Managers, ...)
- Giảng viên thỉnh giảng của các công ty: Intel, CP Group, Rudofl Lietz, Fidi Tour, FPT, Hyundai, Fpt, Mobifone, Suzuki, Fahasa, ...
- Chuyên viên đào tạo tại VAPT
- Giám đốc điều hành – Công ty phân phối của tập đoàn Bhatia Brothers
- Cố vấn chiến lược PR, Marketing cho mỹ phẩm Wella
- Cố vấn chiến lược & giảng viên chính cho Công ty L-A, Trung tâm ASK (Đại học kinh tế), Trung tâm đào tạo khu công nghệ cao SHTP

ƯU ĐIỂM TRONG ĐÀO TẠO

- Nhiều năm kinh nghiệm làm việc trong các lĩnh vực khác nhau như: Du lịch, dầu khí, dược phẩm, mỹ phẩm, FMCG,... trong các vị trí quản lý trung cấp và cao cấp giúp giảng viên xây dựng được các hệ thống kiến thức và kỹ năng thực tế liên quan đến quản lý bán hàng, tiếp thị, dịch vụ khách hàng, quản lý nhân viên và các kỹ năng mềm có liên quan.
- Giảng viên luôn được các học viên đánh giá cao về phương pháp đào tạo sinh động, gần gũi thực tế, phong cách lôi cuốn, hấp dẫn khi trình bày các kiến thức phong phú và hướng dẫn các kỹ năng thực tiễn. Đặc biệt giảng viên luôn được đánh giá cao trong việc linh hoạt điều chỉnh bài giảng đáp ứng theo yêu cầu thực tế của từng doanh nghiệp và giải đáp thỏa đáng các câu hỏi của người học.
- Giảng viên đã từng được Học bổng Nguyễn Thái Bình (Do Báo Tiền Phong trao tặng cho 15 sinh viên xuất sắc nhất Toàn quốc năm 1990, giải thưởng The Best Employee of the Year do Công ty Sanofi Việt Nam trao tặng năm 2000 và nhiều phần thưởng do các Công ty trao tặng về thành tích quản lý.
- Ưu điểm nổi bật trong giảng dạy: Nhiệt tình, truyền đam mê cho người học
- Kim chỉ nam trong huấn luyện: Lấy học viên làm trung tâm, chia sẻ chân thành và nhiệt tình các kiến thức và kỹ năng thông qua các hoạt động trên lớp phong phú, luôn chú trọng các ví dụ thực tế, phù hợp với nhu cầu của học viên và đối tác, áp dụng phương pháp sư phạm hiện đại: Kết hợp lý thuyết với thực hành tại chỗ qua các trò chơi như đóng vai, xử lý tình huống, mô phỏng thực tế v.v...
- Được các học viên và đối tác đánh giá là một giảng viên có phương pháp truyền đạt lôi cuốn, hấp dẫn với các kiến thức chuyên môn sâu rộng và những kinh nghiệm thực tế hữu dụng. Tỷ lệ hài lòng của học viên trong các khóa đào tạo luôn trên 90%.

KINH NGHIỆM THỰC TẾ

- Giám đốc điều hành – Tập đoàn Bhatia Brothers, Giám đốc kinh doanh và Tiếp thị (Ánh Rạng Group), Giám đốc kinh doanh toàn quốc (Oriflame Vietnam), Quản lý bán hàng và tiếp thị (Shell Vietnam, Synthelabo Vietnam)
- Cố vấn chiến lược PR, Marketing cho mỹ phẩm Wella, xi măng Hà tiên...
- Cố vấn chiến lược & giảng viên chính cho L-A Associates, Trung tâm đào tạo khu công nghệ cao SHTP.
- 18 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản lý bán hàng, tiếp thị, truyền thông cho các lĩnh vực khác nhau (dầu khí, mỹ phẩm, dược phẩm, hàng tiêu dùng, thời trang cao cấp...) và các môi trường làm việc khác nhau (Công ty đa quốc gia, công ty liên doanh, công ty tư nhân, văn phòng đại diện...) giúp giảng viên tích lũy nhiều kinh nghiệm thực tiễn.
- Là một trong 15 sinh viên xuất sắc trên toàn quốc được báo Tiền phong trao học bổng Nguyễn Thái Bình năm học 1990-1991 và được giữ lại làm giảng viên Trường Đại học Kinh tế Quốc dân (Hà nội)
- Tuy nhiên, với mong muốn mang kiến thức trải nghiệm vào thực tế, tôi đã tham gia trong những môi trường làm việc chuyên nghiệp từ năm 1991, trưởng thành từ vị trí Trợ lý giám đốc cho một liên doanh khách sạn 3 sao (Seabreeze Hotel) tại Vũng tàu tới các chức vụ quản lý cấp trung như:

Marketing Executive cho Công ty liên doanh khí hóa lỏng Việt Nam (VT-GAS), Sales & Network development Supervisor cho Shell, Marketing Manager cho Sanofi-Synthelabo (tập đoàn dược phẩm Pháp), Giám sát mua hàng cho Unilever, và gần nhất là những chức vụ quản lý cao cấp như Giám đốc kinh doanh toàn quốc cho Oriflame Việt Nam, Giám đốc kinh doanh và tiếp thị cho AAA Group trong lĩnh vực phân phối mắt kính thời trang cao cấp, và CEO cho công ty phân phối của tập đoàn phân phối đồng hồ, phụ kiện thời trang cao cấp. Trong các vị trí đó, tôi luôn có trách nhiệm đào tạo cho nhân viên và đối tác các kỹ năng mềm và kỹ năng làm việc.

KINH NGHIỆM CHUYÊN MÔN

- Kỹ năng bán hàng và tiếp thị Marketing
- Quản trị PR, marketing, bán hàng, kênh phân phối
- Văn hóa doanh nghiệp (Company Culture)
- Kỹ năng giao tiếp kinh doanh
- Kỹ năng giao tiếp hiệu quả
- Kỹ năng giải quyết vấn đề sáng tạo và ra quyết định
- Kỹ năng đàm phán, thương lượng
- Quản lý sự thay đổi
- Kỹ năng thuyết trình, viết báo cáo
- Kỹ năng làm việc nhóm và quản lý nhóm
- Dịch vụ khách hàng, kỹ năng chăm sóc khách hàng
- Kỹ năng quản lý cuộc họp
- Quản lý con người, quản trị nhân sự, tâm lý quản lý
- Nghệ thuật lãnh đạo
- Quản lý năng suất làm việc
- Kỹ năng quản lý nhóm
- Kỹ năng tạo động lực làm việc
- Kỹ năng giao việc, ủy quyền
- Kỹ năng giám sát, đánh giá nhân viên
- Kỹ năng làm việc hiệu quả
- Kỹ năng lập kế hoạch công việc
- Kỹ năng lãnh đạo theo tình huống
- Tâm lý quản trị/quản trị chiến lược
- Tư duy lãnh đạo thời hội nhập

CÁC CÔNG TY ĐÃ TỪNG THAM GIA ĐÀO TẠO

INTEL	HYUNDAI	MERCEDES – BENZ	CANON
NIKE	SUZUKI	RUDOLF LIETZ	CP GROUP
FAHASA	NGUYỄN KIM	COOP-MART	SACOMBANK
TECHCOMBANK	SASCO	TÂN CẢNG	INTIMEX
KIẾN VƯƠNG	MOBIPHONE	VINAPHONE	FPT
TRAPHACO	DOMESCO	GEODON RICHTER	NAM DAO
ACB STOCK Co.,	PETROLIMEX	SONION	VEDAN
NIDEK	PUNGKOOK	VIỆN THÔNG LONG AN	VIỆN THÔNG SÀI GÒN
VIỆN THÔNG KIÊN GIANG	VIỆN THÔNG TÂY NINH		