

JOB FAIR 2022 – WORKSHOP

Workshop 1 (10:00-11:00) - Career Adventure - Phát Triển Sự Nghiệp Bền Vững

Hồ Chí Minh:

- Chị **Nguyễn Thị Cẩm Thu** - Talent Management Manager - I&D Ambassador của HEINEKEN Việt Nam
- Chị **Đặng Trịnh Nhã Hương** – Regional Director – Navigos Search
- Chị **Quách Thuỳ Dương** - T&C Coachsultant Manager - Mekong Capital

Hà Nội:

- Chị **Nguyễn Thị Cẩm Thu**- Talent Management Manager - I&D Ambassador của HEINEKEN Việt Nam
- Chị **Trần Thị Hoàn** - Associate Director của Navigos Search
- Anh **Nguyễn Hiếu Trường An** - Vice President, Head of Talent COE - Suntory APAC

Thông tin chi tiết về diễn giả:

- Chị **Nguyễn Thị Cẩm Thu** - Talent Management Manager - I&D Ambassador của HEINEKEN Việt Nam

Chị Nguyễn Thị Cẩm Thu: Hiện là Talent Management Manager - I&D Ambassador của Heineken Việt Nam. Với vị trí trên, chị sẽ chịu trách nhiệm cho việc xây dựng chiến lược toàn diện cho việc tuyển dụng, đào tạo, sử dụng và duy trì nhân sự tài năng dựa trên đặc thù ngành nghề và năng lực khác nhau.

Chị Cẩm Thu không chỉ được biết đến là người đầy nhiệt huyết, đam mê với công việc mà còn là người hỗ trợ, hướng dẫn nhiệt tình cho những tài năng trẻ trên con đường sự nghiệp.

- Chị **Đặng Trịnh Nhã Hương** – Regional Director – Navigos Search

Chị Đặng Trịnh Nhã Hương đã có 17 năm làm việc trong lĩnh vực tuyển dụng, trong đó có 13 năm cống hiến tại Navigos Search, với kinh nghiệm dày dặn và am hiểu sâu rộng về ngành Hàng tiêu dùng & Bán lẻ, cũng như những ngành công nghiệp khác bao gồm kinh doanh, dịch vụ chuyên nghiệp, sản xuất công nghiệp.

Trong 5 năm gần đây, chị Hương và team hỗ trợ thành công hơn 3.000 khách hàng trong các ngành khác nhau để lấp đầy hơn 2.000 vị trí tuyển dụng.

Bây giờ, với tư cách là Giám đốc khu vực, chị Hương đảm nhận vai trò lãnh đạo chiến lược kinh doanh của Navigos Search South, để đưa thương hiệu tiến xa hơn trở thành công ty chiếm ưu thế số 1 tại Việt Nam.

- **Chị Quách Thuỳ Dương** - T&C Coachsultant Manager - Mekong Capital

Chị Dương có hơn 6 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực nhân sự. Hiện tại chị Dương là Chuyên viên Tư vấn & huấn luyện Tài năng & Văn hóa tại Mekong Capital từ năm 2019. Hành trình mới này đã giúp chị Dương tìm thấy mục đích của mình: trở thành nguồn sức mạnh để mở khóa và phát huy trọn vẹn tiềm năng của con người trong cuộc đời họ. Và chị đang hiện thực hóa mục đích ấy ở Mekong Capital thông qua việc tìm kiếm và xây dựng đội ngũ quản trị cấp cao và chuyển hóa văn hóa doanh nghiệp thông qua đầu tư lấy tầm nhìn làm định hướng.

- **Chị Trần Thị Hoàn** - Associate Director của Navigos Search

Chị có hơn 20 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực HR, trong đó có hơn 14 năm gần bó làm việc tại Navigos Group. Với những đóng góp của mình, chị Hoàn đã được trao nhiều giải thưởng và danh hiệu cao quý tại Navigos Search, bao gồm cả giải Spirit Award và Top Achiever.

Chị là một trong những cố vấn đáng tin cậy cho các CEO, giám đốc nhân sự từ nhiều tập đoàn đa quốc gia và hỗ trợ họ trong việc xây dựng đội ngũ lãnh đạo. Hiện chị Hoàn Trần đang là một gương mặt rất quen thuộc với các khách hàng và ứng viên trong nhiều năm qua.

Ở vai trò của mình, chị giúp dẫn dắt, kết nối các nhà đầu tư nước ngoài, phối hợp cùng đội ngũ của mình tổ chức các cuộc hội thảo, đào tạo nghề, hỗ trợ khách hàng của mình thông qua các CLB Nhân sự một số tỉnh phía Bắc và tại các khu công nghiệp như VSIP Bắc Ninh, VSIP Hải Phòng, KCN Thăng Long...

- Anh **Nguyễn Hiếu Trường An** - VP – HR – Center of Expertise tại Suntory Pepsico Vietnam Beverage

Trong quá trình 6.5 năm công tác tại Suntory PepsiCo Vietnam Beverages (SVBP), anh An đảm nhiệm chức vụ Phó Chủ tịch, Trưởng bộ phận Phát triển chuyên môn nhân sự CoE - Châu Á Thái Bình Dương. Với vai trò này, anh Trường An chịu trách nhiệm trong việc xây dựng tầm nhìn của nhóm nhân sự tài năng theo khu vực, chuyên viên khu vực vực và khung đánh giá kỹ năng phản biện, đồng thời anh cũng đưa ra một số giải pháp và những sản phẩm nhằm đóng góp vào chiến lược nhân sự toàn cầu.

Anh Nguyễn Hiếu Trường An có hơn 11 năm kinh nghiệm trong việc xây dựng và phát triển hệ thống nhân sự tại nhiều công ty đa quốc gia khác nhau như Unilever, Colgate Palmolive và Suntory Pepsico. Hơn nữa, anh còn giữ nhiều chức vụ nhân sự khác nhau tại Nhật Bản, Malaysia và Singapore. Với những hiểu biết sâu rộng từ chuyên môn và trải nghiệm thực tiễn tại các công ty đa quốc gia, anh Trường An đã truyền cảm hứng cho những tài năng trẻ không chỉ trong công ty mà còn với những bạn sinh viên mới tốt nghiệp với nhiều chủ đề được trình bày tại các nền tảng và nhiều trường học khác nhau.

Nội dung chính

Khi bắt đầu sự nghiệp, chúng ta thường mơ về một tương lai mà chúng ta leo lên những nấc thang cao hơn, đảm nhận những vai trò lớn hơn và tạo ra tác động tích cực hơn đến doanh nghiệp và những người xung quanh. Tuy nhiên, mỗi người đều đi những con đường khác nhau đến mục tiêu này. Có người lựa chọn phát triển theo chiều dọc (Specialist), có người theo đuổi mục tiêu phát triển theo chiều ngang (Generalist). Có phương pháp phổ quát nào để tiến bộ nhanh chóng và hiệu quả, hướng tới mục tiêu phát triển sự nghiệp bền vững không?

Phần 1: Tư duy về phát triển sự nghiệp

Phần 2: Lời khuyên phát triển sự nghiệp bền vững

Phần 3: Q&A

Workshop 2 (11:00-12:00) - Hành Trang Cho Người Làm Kế Toán, Kiểm Toán Trong Tương Lai

Diễn giả: Chị **Chu Thị Ngọc Hạnh** - Giám Đốc Tài Chính của công ty Navigos Group

Chị Chu Thị Ngọc Hạnh tốt nghiệp Đại học Kinh tế TP.HCM chuyên ngành Kế toán – Kiểm toán và Đại học Luật Thành phố Hồ Chí Minh. Chị đồng thời cũng là Hội viên kỳ cựu của ACCA và CPA Việt Nam.

Chị gia nhập Navigos Group từ năm 2008 sau 6 năm làm việc tại Ernst & Young, nơi chị quản lý các khách hàng quan trọng về lĩnh vực sản xuất và bất động sản. Chị phụ trách các báo cáo tài chính, báo cáo phân tích, tài chính doanh nghiệp, ngân sách, thuế, kiểm toán và cải tiến phần mềm kế toán. Chị có hơn 20 năm làm việc trong lĩnh vực tài chính và 10 năm kinh nghiệm giảng dạy ACCA với tỷ lệ pass rate luôn cao hơn tỷ lệ pass rate của ACCA toàn cầu.

Nội dung chính

Với sự phát triển không ngừng của công nghệ như hiện nay, thị trường tuyển dụng cũng tăng yêu cầu đối với ứng viên. Bắt đầu với các nhu cầu truyền thống như năng lực phần mềm và hướng tới chuyển đổi kỹ thuật số. Các chuyên gia Kế toán / Kiểm toán và Tài chính cần bắt kịp tiến bộ Công nghệ về cả kỹ năng lẫn kiến thức. Các Kế toán, Kiểm toán và ứng viên cần thể hiện đều gì để giành được cơ hội tốt và gây ấn tượng với nhà tuyển dụng.

Phần 1:

Tuyển dụng ngành Kế toán / Kiểm toán và Tài chính.

Tác động của công nghệ đối với thị trường việc làm.

Phần 2:

Thấu hiểu nhu cầu:

Những điều nhà tuyển dụng đang mong đợi ở ứng viên ngày nay.

Phần 3:

Cách phản hồi:

Ứng viên có thể thể hiện những gì để giành được cơ hội tốt.

Phần 4: Q&A

Slide:

https://www.canva.com/design/DAFIDO8VBs0/37Lv7AEkeN28QQ8WpBJpnQ/view?utm_content=DAFIDO8VBs0&utm_campaign=designshare&utm_medium=link2&utm_source=sharebutton

Workshop 3 (13:00-14:00) - Sales và Hành Trình Tiến Xa Trên Con Đường Đây

Diễn giả: anh **Lê Đình Hải** – Head of PRUVENTURE - PRUDENTIAL VIETNAM

Anh Hải là cố vấn độc lập và giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực Ngân hàng Bán lẻ, Bảo hiểm, đặc biệt trong lĩnh vực Thẻ và Thanh toán, Cho vay Cá nhân, Bảo hiểm Nhân thọ và các sản phẩm Ngân hàng Bán lẻ khác tại thị trường Việt Nam.

Anh có hơn 14 năm kinh nghiệm làm việc trong lĩnh vực quản lý bán hàng và phát triển kinh doanh trong ngành ngân hàng, bảo hiểm và có kinh nghiệm trong tất cả các sản phẩm & dịch vụ ngân hàng bán lẻ bên cạnh mô hình đại lý bảo hiểm toàn thời gian.

Trước khi gia nhập Prudential, anh Hải từng giữ vị trí Quản lý Bán hàng cấp cao ở các ngân hàng và công ty bảo hiểm hàng đầu như: Citibank NA, AIA Việt Nam, Ngân Hàng Quốc Tế, Ngân hàng HSBC Việt Nam,...

Diễn giả: anh **Lưu Tiến Tùng** - CEO tại Mon Trading Company, Podcaster: Chuyện đời Sales - kênh Podcast chia sẻ các câu chuyện nghề sales.

Anh Lưu Tiến Tùng có hơn 20 năm kinh nghiệm ở các vị trí: CEO thương hiệu Vedette, Sales Director của Wurth Vietnam Ltd, Regional Marketing Manager của Wilmar Marketing.... Anh Tùng là chủ nhân kênh Podcast Chuyện đời Sales, kênh Podcast chia sẻ các câu chuyện nghề sales. Anh đã trưởng thành từ vị trí thấp nhất của nghề sales đến chuyên gia xây dựng mô hình phân phối. Anh Tùng là người đam mê đào tạo, truyền lửa, giúp các bạn trẻ định hình được mindset tốt trong công việc.

Nội dung chính:

Workshop này không chỉ chia sẻ về nghề Sales mà còn nói về lộ trình thăng tiến và định hình giá trị bản thân người làm nghề. Thông qua buổi Workshop, VietnamWorks sẽ cùng diễn giả mang lại một góc nhìn mới về vị thế của Sales đối với Job Seekers.

Topic: Nghề Sales và hành trình tiến xa trên con đường này**Nội dung chính:**

1. Hiểu về sự khác nhau của Sales by nature và professional Sales
2. Kỹ năng để trở thành professional Sales
3. Hành trình thăng tiến và làm sao để tiến xa trong nghề Sales
4. Q&A

Workshop 4 (14:00-15:00) - Marketing hiểu ngành tiến nhanh sự nghiệp

Diễn giả:

Hồ Chí Minh:

Chị Đỗ Ý Nhi - Chief Marketing Officer của Tập đoàn Nhôm An Lập Phát

Với hơn 20 năm kinh nghiệm, Chị Nhi là một chuyên gia lâu năm trong việc xây dựng doanh nghiệp với Chiến lược Truyền thông Marketing hiệu quả. Chị thúc đẩy hoạt động marketing bằng các giá trị thương hiệu. Chị tin rằng việc đưa các giá trị thương hiệu vào cuộc sống một cách có ý nghĩa và chân thực là yếu tố quan trọng trong việc chuyển đổi doanh nghiệp.

Nội dung chương trình

Theo khảo sát của VietnamWorks, có đến 20-30% người lao động chưa xác định được hướng đi phát triển sự nghiệp thế nào là hợp lý. Nhiều người lao động chưa biết được bản thân phù hợp với ngành nghề nào và đâu là mảnh ghép phù hợp nhất với mình.

Mỗi ngành có một số đặc thù, cách vận hành và phát triển riêng biệt. Người làm Marketing cũng vì thế được yêu cầu những kiến thức và kỹ năng khác nhau. Đối với các

ngành nổi bật trong Marketing hiện nay gồm FMCG, Ecommerce, và Dịch vụ, những điểm giống và khác nhau trong hoạt động Marketing là gì? Làm sao để biết bản thân Marketer có thật sự phù hợp với ngành hàng mình theo đuổi hay không? Đây là hướng phát triển phù hợp với bản thân? Những kiến thức và kỹ năng mà ứng viên Marketing cần có là gì?

Buổi Workshop “**Marketing - Match and Move Up in Career Path**” sẽ chia sẻ định hướng giúp người tham dự xác định được hướng đi phù hợp cho con đường sự nghiệp của mình.

Workshop: Marketing – Match and Move Up in Career Path

Phần 1: Những điểm giống nhau cơ bản và sự khác nhau giữa Marketing trong các ngành nổi bật hiện nay gồm FMCG, Ecommerce, và Dịch vụ và đây là nơi bạn nên thuộc về.

Phần 2: Lời khuyên về con đường phát triển sự nghiệp cho Marketer.

Phần 3: Q&A

Hà Nội:

- Diễn giả: Anh Nguyễn Quang Hiệp - Brand Trainer & Consultant tại BRANDS Việt Nam.
- Profile và giải thưởng: [link](#)

Agenda

evolution của business và marketing

-> flat form ra đời -> involve MKTer online và offline

sử dụng nhiều tool, platform -> behavior change

MKT involve sâu vào customer experience, retail thiết kế app để tạo ra trải nghiệm phù hợp

Chanel online và offline (retail, showroom)

ranh giới brand, sales, trade -> cần 1 ng fullstack(marcom, chanel,..) -> tạo trải nghiệm tốt

Role của 1 MKTer

accountability vs responsibility: depend on scope of works

skillset: phải biết làm nhiều: marcom, products -> mở rộng đến kỹ năng làm vs các phòng ban khác: brand, sales, trade
phẩm chất (quality): chính trực, nhiệt huyết, quyết liệt

Q&A