



THÔNG TIN CÁ NHÂN

✉ trangiang84@gmail.com

☎ 0986927947

📍 Hà Nội

CÁC KỸ NĂNG

TƯ DUY CHIẾN LƯỢC
THẤU HIỂU KHÁCH HÀNG
QUẢN LÝ ĐỘI NHÓM
THIẾT LẬP VÀ THEO DÕI KPI
ĐÀO TẠO NHÂN VIÊN
TẠO ĐỘNG LỰC
LÀM VIỆC DƯỚI ÁP LỰC CAO

SỞ THÍCH

THỂ THAO

DANH HIỆU VÀ GIẢI THƯỞNG

GIÁM ĐỐC VÙNG XUẤT SẮC NHẤT 2018 & 2019

TRẦN HOÀI GIANG

GIÁM ĐỐC KINH DOANH/GIÁM ĐỐC SP SỐ/QTRR

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

📁 **GIÁM ĐỐC KÊNH ĐỐI TÁC & KINH DOANH SỐ** // T1-2025 - HIỆN TẠI

CÔNG TY CP ĐẦU TƯ BFC VIỆT NAM - BFC MONEY

- Xây dựng kênh bán Online: Mô hình, chính sách, tổ chức bán hàng;
- Xây dựng kênh bán hợp tác, đối tác: Mô hình, chính sách, tổ chức bán hàng;
- Triển khai Phòng Kinh doanh số và quy trình bán hàng 100% Online;
- Triển khai team Phát triển đối tác: Hợp tác chia sẻ lợi nhuận; hợp tác CPS, Cộng tác viên.

📁 **PGĐ KHỐI CNTT & QTRR - DIGITAL LENDING** // 2024 - T12-2024

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN TIMA

- Xây dựng chiến lược và lộ trình sản phẩm Digital Lending;
- Thiết lập và quản lý P&L các dòng sản phẩm;
- Xây dựng kênh bán Digital;
- Triển khai các kế hoạch, chính sách bán hàng;
- Quản lý, phân tích, đo lường hiệu quả, báo cáo và tối ưu hóa danh mục sản phẩm một cách thường xuyên để đảm bảo phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty trong từng thời kỳ.
- Thiết lập và triển khai các Dự án Chiến lược cấp độ Công ty.

📁 **TRƯỞNG PHÒNG PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM - TRỰC THUỘC CEO**

// 2020 - 2024

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH F88

- Xây dựng chiến lược và lộ trình sản phẩm lending;
- Thiết lập và quản lý P&L các dòng sản phẩm;
- Xây dựng, phát triển, tối ưu các Sản phẩm để triển khai hiệu quả;
- Quản lý vòng đời sản phẩm cho vay, từ lập kế hoạch, xây dựng đến đánh giá, cải tiến sản phẩm đáp ứng yêu cầu kinh doanh;
- Quản lý, phân tích, đo lường hiệu quả, báo cáo và tối ưu hóa danh mục sản phẩm một cách thường xuyên để đảm bảo phù hợp với kế hoạch kinh doanh của công ty trong từng thời kỳ.

📁 **GIÁM ĐỐC KINH DOANH VÙNG** // 2017 - 2020

CÔNG TY CỔ PHẦN KINH DOANH F88

- Xây dựng chiến lược, chiến thuật kinh doanh phù hợp với tình hình thực tế của thị trường Hà nội và các tỉnh phía Bắc;
- Thiết lập KPI, theo dõi và quản lý tiến độ hoàn thành;
- Quản lý đội nhóm (ASM/TPGD/CVKD);
- Đào tạo và hướng dẫn các ASM trong việc quản lý nhân viên, khả năng thương lượng và xây dựng mối quan hệ.
- Đào tạo, huấn luyện kỹ năng bán hàng cho ASM/TPGD/CVKD;
- Đào tạo tư duy kinh doanh cho đội nhóm;
- Quản lý chi phí hoạt động;
- Phối hợp với các phòng ban liên quan để cải tiến quy trình, sản phẩm và cảnh báo các rủi ro.
- Xây dựng, phát triển và mở rộng mối quan hệ, hợp tác tốt với các đối tác;

📁 **CHUYÊN VIÊN CAO CẤP QHKH DOANH NGHIỆP** // 2013 - 2016

NGÂN HÀNG OCEANBANK; VIETABANK; TPBANK

- Lập kế hoạch, triển khai tìm kiếm và tiếp cận các nguồn khách hàng mới;
- Tiếp nhận, xử lý và phản hồi những thắc mắc của khách hàng hiện hữu nhằm duy trì sự gắn kết và đáp ứng kịp thời nhu cầu của khách hàng.
- Thẩm định và đề xuất cấp tín dụng trong phạm vi được phân công.
- Thực hiện các hoạt động kiểm tra, rà soát và tái đánh giá khách hàng.

 **TRƯỞNG NGÀNH HÀNG** // 2009 - 2013

VIETTEL VENTURE - TRỰC THUỘC TẬP ĐOÀN VIETTEL

Trưởng ngành hàng siêu thị bán lẻ

HỌC VẤN

 **QUẢN TRỊ KINH DOANH - MARKETING** // 2004 - 2008

ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI

 **QUẢN TRỊ KINH DOANH - THẠC SĨ** // 2013 - 2015

ĐẠI HỌC THƯƠNG MẠI