



QUÝ I/2024

BULLETIN

TỔNG GIÁM ĐỐC

"cầm quân"

đàm phán hợp đồng trọng điểm ngày đầu xuân

VTD ĐẦU TƯ

cho hoạt động nghiên cứu phát triển sản phẩm

R&D



THÔNG TIN XUẤT BẢN

Chịu trách nhiệm nội dung & xuất bản: Trần Phương Hoa

Biên tập: Nguyễn Thị Hồng Ngân - Nhiếp Thị Trung Chính

Thiết kế: Dương Tuyết

LIÊN HỆ

Ban biên tập Bulletin

Sh09, 61 Mạc Thái Tổ, Cầu Giấy, Hà Nội

Email: bulletin.vtd@gmail.com

MỤC TIÊU

ĐÀO TẠO NHÂN LỰC NỘI BỘ VTD

Năm 2024

2024

Mục lục

4 - 7	Tổng Giám đốc “cầm quân” đàm phán hợp đồng trọng điểm ngày đầu xuân
8 - 11	VTD và khí thế KHỞI ĐỘNG năm 2024
12 - 15	VTD đầu tư cho hoạt động nghiên cứu và phát triển sản phẩm (R&D)
16 - 19	Chia sẻ “Động lực thành công” của nhân viên xuất sắc VTD năm 2023
20 - 23	Mục tiêu đào tạo nhân lực nội bộ VTD năm 2024
24 - 25	VTD kiện toàn tổ chức và đội ngũ nhân sự
26 - 27	Người VTD du xuân
28 - 29	Duyên dáng VTD và Quốc tế Phụ nữ 8/3
30 - 31	Ý tưởng tiếp thị tuyệt hay

Thư ngỏ

Công ty VTD bước sang Quý II/2024, mang theo hành trang là những tín hiệu vui cùng những trái ngọt đầu xuân, những hợp đồng đã thương thảo và ký kết thành công trong quý I, lấy đó làm động lực để vững tin bước về phía trước.

Một chu kỳ khởi động đã qua, có thành công và cả những bài học cần lưu lại, song hơn hết, người VTD vẫn luôn kiên định văn hóa làm việc “Trách nhiệm – Chuyên nghiệp – Hiệu quả”, để tự tin hướng tới mục tiêu lớn hơn.

Tạp chí nội bộ Bulletin số quý I/2024 này sẽ là bức tranh toàn cảnh về các hoạt động sản xuất kinh doanh của toàn công ty diễn ra trong quý I, là chia sẻ về những dự án trọng điểm đầu xuân, là tinh thần khởi động sức sôi của đội ngũ CBNV VTD tại các văn phòng, công ty, đơn vị thành viên, của các mảng kinh doanh từ thiết bị điện công nghiệp, thiết bị hàng không – sân bay, máy chế biến gỗ, đến thiết bị điện dân dụng – smarthome,... cùng nhiều nội dung hấp dẫn khác.

Hãy cùng đón đọc nhé!

Ban biên tập



TỔNG GIÁM ĐỐC "cầm quân"

Đàm phán hợp đồng trọng điểm ngày đầu xuân

Ngay sau kỳ nghỉ Tết nguyên đán 2024, Tổng Giám đốc Công ty VTD - anh Nguyễn Ngọc Tùng cùng một số cán bộ phòng ban chuyên môn đã thực hiện chuyến công tác "khai xuân", mang theo nhiệm vụ quan trọng – đàm phán hợp đồng gói thầu của dự án trọng điểm 500kV mạch 3 (từ Quảng Trạch – Quảng Bình đến Phố Nối – Hưng Yên), mở đầu cho kế hoạch kinh doanh năm 2024 của Tổng công ty VTD.

Dự án đường dây 500 kV mạch 3 (từ Quảng Trạch – Quảng Bình đến Phố Nối – Hưng Yên) có tổng chiều dài khoảng 519 km, đi qua địa bàn 211 xã, phường, của 43 huyện, thị xã thuộc 9 tỉnh gồm: Quảng Bình, Hà Tĩnh, Nghệ An, Thanh Hóa, Ninh Bình, Nam Định, Thái Bình, Hải Dương, Hưng Yên.

Đây là dự án năng lượng có vai trò đặc biệt quan trọng trong việc kết nối lưới điện liên miền, góp phần cung ứng điện cho miền Bắc trong thời gian tới. Bên cạnh việc nâng cao độ dự trữ ổn định trên trục Bắc – Trung, góp phần bổ sung công suất từ các nguồn điện khu vực Bắc Trung Bộ về trung tâm phụ tải khu vực miền Bắc, còn truyền tải công suất các nhà máy nhiệt điện và năng lượng tái tạo khu vực Bắc Trung Bộ vào hệ thống điện quốc gia. Đồng thời giảm tải và tránh quá tải cho các đường dây 500kV hiện hữu đảm bảo tiêu chí N-1, đặc biệt khi công suất truyền tải cao trên trục Bắc – Trung ở thời điểm

các nhà máy thủy điện miền Bắc phát thấp. Không chỉ vậy, dự án còn góp phần bảo đảm vững chắc an ninh năng lượng quốc gia, yếu tố nền tảng và là tiền đề quan trọng cho phát triển kinh tế - xã hội.

Với tính chất quan trọng, cấp bách, dự án đường dây 500 kV mạch 3 (từ Quảng Trạch – Quảng Bình đến Phố Nối – Hưng Yên) này được Thủ tướng Chính phủ yêu cầu các đơn vị phải hoàn thành vào tháng 6/2024.

Xác định rõ tính chất quan trọng của dự án trọng điểm quốc gia, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam với năng lực, kinh nghiệm và uy tín có được từ các dự án đường dây, trạm biến áp, các dự án cung cấp vật tư – thiết bị điện truyền tải trên cả nước trong suốt 20 năm qua,... đã chủ động tiếp cận thông tin và có những chuẩn bị từ rất sớm.



Hồ sơ tham gia dự thầu được đội ngũ VTD và các đối tác hoàn thiện chín chu và ngay sau khi EVN_NPT thông báo mời thầu các hạng mục của dự án trong năm 2023, hồ sơ dự thầu của liên danh VTD đã được gửi đi tham gia đấu thầu.

Nhờ đó, liên danh VTD đã vinh dự được Ban Quản lý dự án của EVN_NPT công bố trao hợp đồng một gói thầu của dự án.

Với tiến độ gấp rút của dự án cùng yêu cầu của chủ đầu tư, ngay trong ngày khai xuân toàn công ty, Tổng Giám đốc Công ty – anh Nguyễn Ngọc Tùng cùng Trưởng phòng Thực hiện hợp đồng và một số cán bộ của phòng thiết bị điện công nghiệp đã “khai xuân” bằng chuyển công tác vào Đà Nẵng để thực hiện thỏa thuận đàm phán hợp đồng cùng các đối tác liên danh với chủ đầu tư EVN_NPT.

Những hợp đồng được ký kết thành công trong quý I/2024 từ các mảng kinh doanh chủ lực của VTD từ điện công nghiệp, thiết bị hàng không – sân bay, máy chế biến gỗ, đã mang đến những tín hiệu vui cho chu kỳ khởi động thành công của toàn thể đội ngũ VTD.

Khởi đầu một năm mới Giáp Thìn tràn đầy nhiệt huyết, hy vọng, công ty VTD luôn tiến về phía trước, có nhiều dự án mới và khách hàng mới, anh chị em cán bộ nhân viên trong Công ty đồng lòng, đồng sức, tự tin “căng buồm ra biển lớn” đón nhận cơ hội, thách thức và thành công!



VTD và khí thế KHỞI ĐỘNG Năm 2024

Năm 2024, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam (VTD) đặt ra cho mình những kế hoạch lớn, mang theo nhiều kỳ vọng, tự tin hướng tới mục tiêu chiến lược trở thành doanh nghiệp có doanh thu nghìn tỷ vào năm 2030.

Và với tinh thần đồng lòng, quyết tâm, đối diện, chinh phục và vượt qua các khó khăn chung từ thị trường và suy thoái kinh tế toàn cầu, phấn đấu hoàn thành sớm các chỉ tiêu được giao, ngay từ những ngày đầu năm, toàn bộ các phòng ban/ đơn vị và CBNV VTD đã khởi động “hệ thống”, bắt tay khẩn trương triển khai các kế hoạch đề ra của năm 2024. Và chỉ mới hết Quý I/2024, những kết quả đầu tiên ở tất cả các lĩnh vực kinh doanh, phân phối đã tạo khí thế và động lực để tập thể người VTD tự tin tiến tới mục tiêu chung phía trước.

Cùng BBT điểm qua khí thế khởi động của các mảng kinh doanh của VTD trong quý I/2024!

Bước tiến đầu tiên từ Lĩnh vực kinh doanh Thiết bị điện truyền tải

Luôn được coi là anh cả, đầu tàu trong các lĩnh vực hoạt động kinh doanh của VTD trong nhiều năm qua, mảng kinh doanh thiết bị điện truyền tải năm 2024 đối diện với nhiều khó khăn thách thức từ thị trường, từ các nhà cung cấp và cả quy trình thực hiện dự án với sự điều chỉnh nội dung của các luật đấu thầu,... ảnh hưởng trực tiếp tới hoạt động tiếp cận, triển khai dự án của team thiết bị điện truyền tải.

Tuy nhiên, với kinh nghiệm, năng lực cùng uy tín đã tích lũy trong 20 năm qua với hàng loạt các dự án điện lớn, nhỏ trong lĩnh vực kinh doanh này, hơn thế nữa là tinh thần bám sát công việc, khai thác triệt để các cơ hội, không chủ quan, phòng thiết bị điện công nghiệp (TBD-CN) đang có sự khởi động mạnh mẽ với các kết quả đáng mừng và đang lan tỏa tinh thần tích cực sang các phòng ban, đơn vị khác của VTD.

Đầu năm 2024, song song với việc triển khai công việc của các dự án lớn đã ký kết của năm trước đó như hợp đồng cung cấp, vận chuyển vật tư thiết bị nhất thứ cho trạm 220 kV Long Khánh,... phòng TBD-CN tập trung vào đấu thầu một loạt các gói thầu thuộc các dự án truyền tải điện trọng điểm của Quốc gia. Và ngay trong những ngày đầu khai xuân sau kỳ nghỉ Tết Nguyên đán, lĩnh vực này đã thành công mang về hợp đồng cung cấp thiết bị cho một gói thầu thuộc dự án đường dây mạch 3 từ Quảng Trạch – Quảng Bình đến Phố Nối – Hưng Yên.

Phòng TBD-CN cũng đã thành công ký kết hợp đồng dự án nâng công suất trạm 220kV Thủy Nguyên và đang triển khai hàng loạt các dự án trọng điểm với các BQLDA của Tổng công ty Truyền tải điện Quốc gia.

Lĩnh vực Thiết bị Hàng không – Sân bay

Đối với lĩnh vực kinh doanh Thiết bị Hàng không – Sân bay, ngay từ những ngày đầu năm, Ban lãnh đạo công ty cũng như các chủ nhiệm dự án đã kịp thời tiếp cận với các kế hoạch của khách hàng, đối tác để chào thầu hàng hóa và dịch vụ.

Tiếp nối thành công từ gói thầu “Thi công xây dựng các hạng mục công trình đường cất hạ cánh đường lăn, sân đỗ máy bay” thuộc Dự án đầu tư xây dựng mở rộng Cảng hàng không Điện Biên, khánh thành cuối năm 2023, sang đầu năm 2024, đội ngũ CBNV Công ty CP Công nghệ Bầu trời Việt (VST), đơn vị thành viên của VTD tiếp tục triển khai các dự án cung cấp mới hoặc nâng cấp hệ thống đèn tín hiệu các sân bay Phú Quốc, Đồng Hới, Cam Ranh, Quảng Trị... của Tổng công ty ACV và các chủ đầu tư khác.

Bên cạnh đó, VST tiếp tục tập trung triển khai các dự án đang thực hiện như dự án cung cấp lắp đặt hệ thống D-ATIS, và tham gia công tác đấu thầu dự án trọng điểm MET sân bay Long Thành cùng các đối tác nước ngoài.



Lĩnh vực Thiết bị Máy chế biến gỗ - Hợp đồng lớn đầu năm

Đối với lĩnh vực Thiết bị Máy chế biến gỗ, trong quý I, thị trường sản xuất nội thất và chế biến gỗ trở lại guồng quay nhộn nhịp nhằm đáp ứng nguồn cung cho các đơn hàng mới của năm 2024. Những kết quả kinh doanh thuận lợi sẽ tạo đà doanh thu cho kế hoạch năm, vì thế, khách hàng đẩy mạnh việc mở xưởng và trang bị hệ thống máy móc cho dây chuyền sản xuất tự động hóa, nhằm nâng cấp quy trình và đẩy nhanh tiến độ cũng như sản lượng sản xuất.

Đáp ứng nhu cầu của thị trường, công tác tư vấn máy chế biến gỗ của anh em W&B những ngày đầu năm tương đối bận rộn. Chỉ cần khách hàng cần và W&B sẵn sàng cung cấp

thì anh em lại “lao ra đường”, trực tiếp đến xưởng khách hàng khảo sát, tư vấn và đưa ra cho khách hàng những giải pháp tốt nhất.

Và sự bận rộn ấy được đáp lại bằng những thành quả xứng đáng cùng những hợp đồng lớn đầu năm cung cấp SET máy cho xưởng Rockdale Spear và các xưởng gỗ lớn nhỏ khác. Một sự khởi động thực sự khí thế và mang nhiều kỳ vọng thành công cho lĩnh vực kinh doanh máy chế biến gỗ của VTD.



Anh Vũ Quang Huy (Công ty W&B) với hợp đồng cung cấp máy chế biến gỗ châu Âu Felder cho đối tác



Lĩnh vực Thiết bị điện dân dụng – Smarthome

Còn ở mảng kinh doanh Thiết bị điện dân dụng – smarthome, đầu năm 2024 VTD Smarthome chủ trương tập trung đẩy mạnh các hoạt động bán hàng như triển khai các chương trình digital marketing - quảng cáo, nâng cao nhận diện thương hiệu trên thị trường cũng như sản phẩm, giải pháp cho các công trình cao cấp.

VTD Smarthome cũng tập trung đẩy mạnh mở rộng mạng lưới nhà phân phối, tăng cường hợp tác với các đối tác kiến trúc sư, đối tác bán chéo, branding online, thúc đẩy đội ngũ bán hàng, chặt chẽ quy trình, chặt chẽ hợp đồng đại lý, đẩy mạnh hỗ trợ đại lý.

Ở mảng dự án, VTD Smarthome tập trung tăng tính hiệu quả cho dự án đã đăng ký với hãng, đi theo chiều sâu, nâng cao giải pháp toàn diện cho dự án và khách hàng.

VTD tự tin hướng tới năm 2024 thành công

Bên cạnh các hoạt động khởi động đầy khí thế với những thành quả đầu năm đến từ các mảng hoạt động kinh doanh chiến lược của công ty, các phòng ban chuyên môn, khối hỗ trợ cũng tập trung triển khai các công việc được giao theo chức năng nhiệm vụ.

Đặc biệt, năm 2024, VTD cũng đẩy mạnh các hoạt động đào tạo, phát triển nguồn nhân lực nội bộ. Ngoài việc tìm kiếm, tuyển dụng các nhân sự chất lượng cao về gia tăng sức mạnh đội ngũ, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam cũng đã lên kế hoạch chi tiết cho việc tổ chức đào tạo chuyên môn chuyên sâu, nhằm nâng cao năng lực quản trị của đội ngũ cấp quản lý cũng như trang bị thêm các kỹ năng công việc cần thiết cho đội ngũ CBNV chuyên môn.

Năm 2024, thị trường mang đến cho VTD nhiều cơ hội và cũng nhiều thách thức. Song bằng tinh thần quyết tâm cao nhất, cùng sự nỗ lực, đoàn kết, VTD sẽ bước tiếp trên con đường trở thành nhà thầu TOP đầu thị trường trong các lĩnh vực kinh doanh chiến lược như định hướng mà Ban lãnh đạo công ty đã vạch ra.





VTD ĐẦU TƯ CHO HOẠT ĐỘNG NGHIÊN CỨU VÀ PHÁT TRIỂN SẢN PHẨM (R&D)

mảng thiết bị điện dân dụng

Thị trường thiên biến vạn hoá, cạnh tranh tăng cao, xu hướng mới ra liên tục để thỏa mãn nhu cầu và thị hiếu người dùng, doanh nghiệp không thể “nhìn người ta làm sao, mình làm vậy” được nữa, vì “mình còn chưa kịp làm, họ đã làm cái khác”. Đó là lí do mà hoạt động R&D (Research and Development) đang ngày càng được các doanh nghiệp chú trọng.

R&D là hoạt động nghiên cứu, phát triển công nghệ, thay đổi quy trình để đổi mới các sản phẩm và dịch vụ, mở rộng lĩnh vực hoạt động và nó tác động trực tiếp tới các mục tiêu kinh doanh và sự phát triển bền vững của doanh nghiệp.

Tại VTD, từ đầu năm 2024, hoạt động R&D chính thức được đầu tư và triển khai đối với mảng thiết bị điện dân dụng – smarthome (VTD Smarthome) nhằm cập nhật công nghệ, thiết bị, cũng như định hướng mở rộng dải sản phẩm mà công ty đang phân phối, từ đó nâng cao khả năng cạnh tranh và các cơ hội kinh doanh của VTD trên thị trường.

Để hiểu rõ hơn về định hướng chiến lược và kế hoạch, mục tiêu của hoạt động R&D này tại VTD, Bulletin đã có dịp trao đổi cùng Bà Trương Lệ Hiền – Cố vấn cấp cao của công ty, cùng anh Nguyễn Đình Đạt – Giám đốc R&D của VTD Smarthome.



Bà Trương Lệ Hiền - Cố vấn cấp cao Công ty VTD

Bà TRƯƠNG LỆ HIỀN - Cố vấn cấp cao Công ty VTD

“R&D là phần không thể thiếu được trong các hoạt động kinh doanh của VTD...”

PV: Xin bà vui lòng chia sẻ về mục tiêu chiến lược của VTD khi quyết định đầu tư phát triển hoạt động R&D này?

Bà Trương Lệ Hiền: Trên thị trường smarthome, không có nhà sản xuất hay nhà cung cấp nào tích hợp được tất cả các tính năng, đáp ứng các nhu cầu đa dạng và phong phú của người dùng. Thông thường, các nhà sản xuất hay nhà cung cấp hàng đầu sẽ cung cấp một hạ tầng, trong đó có các thiết bị lõi của họ, đáp ứng các yêu cầu cơ bản của khách hàng. Sau đó, các đơn vị phân phối sẽ tích hợp thiết bị của các bên thứ ba vào hạ tầng để đáp ứng các yêu cầu riêng của khách hàng. Các thiết bị bên thứ ba có thể giao tiếp trực tiếp, hoặc giao tiếp thông qua các thiết bị trung gian, với thiết bị gốc, nhưng phải đáp ứng yêu cầu là hoạt động ổn định, trơn tru, mượt mà. Do đó, các nhà phân phối cần phải nghiên cứu lựa chọn thiết bị của bên thứ ba phù hợp, thử nghiệm kết nối với thiết bị gốc, tiến đến đưa ra các chuẩn kết nối với

thiết bị gốc. Đó chính là nội dung cơ bản của hoạt động R&D của VTD Smarthome với mục tiêu là đáp ứng các nhu cầu đa dạng và phong phú của khách hàng, trên cơ sở thiết bị của nhà sản xuất Vimar từ Italy.

PV: Lợi ích của hoạt động R&D đối với các doanh nghiệp nói chung và với VTD nói riêng là gì?

Bà Trương Lệ Hiền: Các hoạt động R&D đòi hỏi doanh nghiệp phải đầu tư thời gian, nhân lực và cả khoản ngân sách lớn. Mẫu số chung của các hoạt động này là giúp cho doanh nghiệp làm chủ về công nghệ và kỹ thuật, đưa ra các sản phẩm và dịch vụ chất lượng cao, hoạt động ổn định, hướng đến đáp ứng tốt nhất nhu cầu của khách hàng. Do đó, mục tiêu của hoạt động R&D của VTD chính là hướng đến khách hàng, đem lại lòng tin cho khách hàng đối với hệ thống sản phẩm và giải pháp của VTD Smarthome.

PV: Trong tương lai, công ty có kế hoạch phát triển rộng hoạt động R&D cho tất cả các mảng kinh doanh còn lại của VTD không?

Bà Trương Lệ Hiền: Không phải bây giờ và không chỉ với mảng thiết bị smarthome, mà VTD đã đầu tư vào hoạt động R&D trong tất cả các mảng kinh doanh của mình. Với tiêu chí là người tiên phong khai mở thị trường cho các loại công nghệ và thiết bị tiên tiến trên thế giới, VTD đã đầu tư làm chủ công nghệ và thiết bị, đưa chúng vào thị

trường Việt Nam, hỗ trợ cho khách hàng sử dụng và khai thác hiệu quả nhất các sản phẩm này. Điển hình như dây dẫn điện siêu nhiệt ACCC (lõi composite) trong lĩnh vực truyền tải điện và hệ thống đèn hiệu cất hạ cánh trong lĩnh vực hàng không,...

Do đó, có thể nói rằng các hoạt động R&D là phần không thể thiếu được trong các hoạt động kinh doanh của VTD, và nhờ nó, tạo nên sức cạnh tranh cao cho các sản phẩm và dịch vụ của VTD.

Anh NGUYỄN ĐÌNH ĐẠT – Giám đốc R&D VTD Smarthome

"Không ngừng nâng cấp, cải thiện và đổi mới để bắt kịp các xu hướng công nghệ hiện đại,..."

PV: Chúc mừng anh trên cương vị mới: Giám đốc R&D lĩnh vực điện dân dụng của VTD. Anh có thể chia sẻ một chút về nhiệm vụ và trách nhiệm của mình ở cương vị này?

Anh Nguyễn Đình Đạt: Vâng, cảm ơn bạn! Thực sự thì tôi rất vui và cảm thấy vinh dự khi được Ban lãnh đạo tin tưởng giao đảm nhiệm chức vụ Giám đốc mảng R&D của công ty. Với tôi, đây là cơ hội để mình có thể đóng góp được nhiều hơn cho sự phát triển của công ty nói chung và mảng kinh doanh thiết bị điện dân dụng – smarthome nói riêng, song thực sự đây cũng là một vị trí mang rất nhiều áp lực và trọng trách mà tôi phải hoàn thành.

Một số nhiệm vụ mà tôi và đội ngũ R&D sẽ phải triển khai có thể kể đến như:

- Theo dõi và cập nhật các xu hướng công nghệ mới trong mảng thiết bị điện dân dụng (TBĐ-DD), qua đó tìm hiểu, nghiên cứu và ứng dụng các công nghệ tiên tiến để mở rộng hệ sinh thái dải sản phẩm thông minh của VTD. Từ đó lên kế hoạch nghiên cứu, thử nghiệm và phát triển hoàn thiện các giải pháp thông minh theo yêu

cầu của Ban Lãnh đạo Công ty.

- Tiêu chuẩn hoá các tiêu chí thử nghiệm, phát triển sản phẩm, quy chuẩn các tiêu chí để đánh giá chất lượng sản phẩm.

- Hỗ trợ đào tạo và chuyển giao các kết quả nghiên cứu cho kỹ thuật triển khai, hỗ trợ đào tạo kỹ thuật của các đối tác đại lý và tham gia hỗ trợ các công việc của bộ phận, cũng như phối hợp công việc với các phòng ban khác trong công ty.

PV: Theo định hướng và mục tiêu chiến lược của BLĐ công ty về hoạt động R&D, anh vui lòng chia sẻ một chút về kế hoạch của anh và bộ phận R&D trong thời gian tới?

Anh Nguyễn Đình Đạt: Về kế hoạch của bản thân cũng như bộ phận R&D trong thời gian sẽ tập trung vào 2 mục tiêu chính. Thứ nhất là hoàn thiện giải pháp thông minh có dây và không dây của VTD Smarthome, tối ưu về giải pháp cũng như chi phí, phương án/ giải pháp triển khai linh hoạt theo từng đặc thù của mỗi dự án. Thứ hai là không ngừng nâng cấp, cải thiện, cũng như đổi mới để bắt kịp các xu hướng công nghệ hiện đại, nâng tầm giải pháp thông minh của VTD.

Anh Nguyễn Đình Đạt - Giám đốc R&D VTD Smarthome



PV: Theo anh, hoạt động R&D lĩnh vực điện dân dụng của VTD sẽ đối diện với những thách thức gì? Và anh sẽ có các phương án gì để chinh phục những thách thức đó?

Anh Nguyễn Đình Đạt: Hoạt động R&D đối với đơn vị phân phối các sản phẩm có tính chất về công nghệ và xu thế công nghệ như VTD Smarthome sẽ có nhiều khó khăn và thách thức.

Yếu tố đầu tiên chính là tính ổn định. Khi nghiên cứu và phát triển sản phẩm, giải pháp của một hệ thống, hoạt động R&D phải hướng tới chất lượng, cụ thể là tính ổn định của hệ thống đó. Một hệ thống mà thiếu đi tính ổn định, thường xuyên lỗi thì không thể nhận được sự tin tưởng của khách hàng, đồng thời cũng gây tiêu hao các chi phí nhân công, bảo trì, bảo hành của chính doanh nghiệp.

Thứ hai là tính bảo mật. Bảo mật ở đây bao gồm bảo mật hệ thống và bảo mật dữ liệu người dùng. Với hệ thống nhà thông minh thì đây là vấn đề hết sức quan trọng được đặt lên hàng đầu.

Và vấn đề khó khăn thách thức thứ ba và cũng là yếu tố đặc biệt quan trọng chính là chi phí. Đem lại cho khách hàng một giải pháp tốt thì ngoài

việc giải pháp đó đáp ứng đầy đủ các nhu cầu của khách hàng, được ứng dụng các công nghệ hiện đại thì cũng phải tối ưu về chi phí cho khách hàng. Vậy nên để vượt qua được những thử thách đó, khi nghiên cứu và phát triển sản phẩm, bộ phận R&D phải nghiên cứu, lựa chọn thật kỹ càng, trong quá trình thử nghiệm phải có những tiêu chí để đánh giá chất lượng của sản phẩm, hệ thống rõ ràng và luôn hướng tới 3 thách thức trên là 3 mục tiêu phải đạt được.

Một câu hỏi cá nhân - là Giám đốc R&D công việc sẽ có nhiều áp lực, anh làm gì để có thể giải tỏa những áp lực công việc lớn đó?

Anh Nguyễn Đình Đạt: Vâng, chắc là khi áp lực quá, có lẽ tôi sẽ cần 1 cái ôm của vợ chẳng hạn. Mà nói vui chút thôi, chứ cái này chắc là tùy theo sở thích của mỗi người. Có người thì chơi một môn thể thao nào đó, người thì chọn nghe nhạc, xem phim,... còn tôi thì tôi sẽ cùng vợ đi dạo một vòng Hồ Tây, thăm thú phố phường và đi ăn một vài món mà cả hai vợ chồng cùng thích từ hồi đại học, sau đó là café, tâm sự với vợ. Thực sự thì với tôi, đó luôn là cách tốt nhất để giải tỏa, vì gia đình vẫn luôn là chỗ dựa tinh thần mà. :D



Chia sẻ

ĐỘNG LỰC THÀNH CÔNG

của các gương mặt Nhân viên xuất sắc VTD năm 2023

Tổng kết năm 2023, Tổng Công ty VTD đạt doanh thu hợp nhất hơn 300 tỷ đồng. Kết quả đó có được nhờ tầm nhìn, định hướng chiến lược từ Ban lãnh đạo và sự cố gắng, nỗ lực cùng sự đồng lòng quyết tâm của đội ngũ CBNV toàn Tổng Công ty. Và trong số đó, có những gương mặt nổi bật, đã thực sự bứt phá để tạo nên một năm 2023 rực rỡ và tỏa sáng theo cách của riêng mình.

Chị Nguyễn Mai Hoa – Phòng Thực hiện hợp đồng và anh Vũ Hùng Phương – Công ty VST, những đóng góp của họ vào hoạt động sản xuất kinh doanh của Công ty đã được Ban lãnh đạo và toàn thể CBNV ghi nhận, vinh danh và tưởng thưởng xứng đáng.

Bước sang năm 2024 với những mục tiêu, kế hoạch lớn hơn, hãy cùng BBT trò chuyện với hai nhân vật đặc biệt – những người VTD xuất sắc nhất của năm 2023 nhé!

PV: Xin chúc mừng anh, chị đã xuất sắc trở thành những gương mặt nổi bật nhất, xứng đáng nhất của VTD trong năm 2023 vừa qua. Được vinh danh là Nhân viên xuất sắc nhất năm, cảm xúc của anh, chị như thế nào?

Chị Mai Hoa: Tôi thực sự xúc động khi được nhận giải thưởng này. Đây là phần thưởng và vinh dự lớn nhất đối với tôi từ khi bắt đầu làm việc tại VTD. Xin cảm ơn BLĐ công ty và anh chị em đồng nghiệp đã tin tưởng trao cho tôi cơ hội được phát triển, cũng như ghi nhận những cố gắng của tôi. Sự công nhận này thực sự là nguồn động viên lớn lao để tôi tiếp tục phấn đấu và nỗ lực hơn nữa trong công việc của mình.

Anh Vũ Hùng Phương: Cảm ơn bạn! Tôi thực sự rất bất ngờ, vui và tự hào khi nhận được vinh dự này. Đây là động lực to lớn để tôi tiếp tục cố gắng và phấn đấu nhiều hơn nữa trong công việc. Xin được gửi lời cảm ơn chân thành đến Ban lãnh đạo công ty đã ghi nhận những đóng góp của bản thân tôi trong thời gian qua.

PV: Được vinh danh là nhân viên xuất sắc nhất năm 2023, anh chị cảm thấy đó là áp lực hay là động lực?

Chị Mai Hoa: Đối với tôi, vinh dự này tạo ra áp lực bởi vì nó đặt lên vai tôi một trách nhiệm lớn, một kỳ vọng cao từ mọi người xung quanh. Tôi nhận thức rằng bản thân cần phải tiếp tục đầu tư thời gian, nỗ lực và kiến thức để duy trì và vượt qua mong đợi của mọi người. Bên cạnh đó, với tôi, đây cũng là sự khích lệ, là lời nhắc nhở rằng công việc và nỗ lực của tôi được ghi nhận và có ý nghĩa. Với tinh thần này, tôi cam kết sẽ tiếp tục làm việc chăm chỉ và không ngừng phát triển bản thân để đáp ứng kỳ vọng của Ban lãnh đạo.

Anh Vũ Hùng Phương: Vinh dự này vừa là động lực và cũng là áp lực đối với tôi. Được vinh danh nhân viên xuất sắc là một vinh dự lớn khi được công ty khích lệ động viên đối với mỗi công việc mình đã làm trong năm 2023. Còn áp lực là làm sao để tiếp tục hoàn thành phần việc được giao trong năm tới như sự tin tưởng của lãnh đạo công ty.



PV: Anh/ chị có thể chia sẻ bí kíp bút phá của bản thân để đạt được danh hiệu xuất sắc này không?

Chị Mai Hoa: Khi nhìn lại quãng đường đã đi qua, có một số bí kíp mà tôi muốn chia sẻ với anh chị em trong công ty như sau:

* *Xác định mục tiêu rõ ràng:* Tôi luôn đặt ra mục tiêu cụ thể và rõ ràng cho bản thân. Việc này giúp tôi tập trung và hướng sự nỗ lực của mình vào những mục tiêu cụ thể để đạt hiệu quả tốt nhất.

* *Lập kế hoạch hợp lý:* Sau khi xác định mục tiêu, tôi luôn lập kế hoạch để đạt được chúng. Kế hoạch này bao gồm việc phân chia thời gian, sắp xếp thứ tự công việc sao cho hợp lý và hiệu quả nhất.

* *Không ngừng học hỏi và phát triển:* Tôi luôn quan niệm mình còn trẻ và cần học tập không ngừng nghỉ, bởi kiến thức là vô tận. Càng nhiều kiến thức càng giúp tôi có được góc nhìn toàn diện hơn trong công việc và cả cuộc sống.

* *Hợp tác và chia sẻ:* Tôi luôn coi trọng việc hợp tác với anh chị em đồng nghiệp, chia sẻ thông tin để tất cả mọi người cùng đạt được mục tiêu. Việc này không chỉ giúp mọi người cùng học hỏi từ người khác mà còn tối ưu hóa hiệu suất làm việc.

Anh Vũ Hùng Phương: Thực sự là tôi không có bí kíp cá nhân nào cả. Nhưng về mặt cá nhân tôi thấy rằng, cố gắng làm tốt phần việc được giao với trách nhiệm cao nhất của bản thân trong từng công việc dù là việc nhỏ, chính là một trong những yếu tố tạo ra sự bút phá trong công việc.

* Anh Vũ Hùng Phương tại công trường dự án Sân bay Điện Biên



PV: Theo anh/ chị, thành công lớn nhất của anh/ chị trong năm 2023 là gì?

Chị Mai Hoa: Thành công lớn nhất của tôi chính là đã cùng phòng THHĐ vận chuyển các lô hàng an toàn giao tới tay khách hàng, đồng thời duy trì được mức chi phí vận chuyển trong tầm kiểm soát, góp phần tạo nên thành công của công ty trong năm 2023.

Anh Vũ Hùng Phương: Về mặt công việc thành công lớn nhất của tôi trong năm 2023 là đã cùng toàn thể anh chị em công ty VST hoàn thành dự án sân bay Điện Biên đáp ứng các yêu cầu về chất lượng cũng như tiến độ của Chủ đầu tư.

PV: Kế hoạch của anh/ chị cho năm 2024 là gì? Chắc hẳn anh/ chị sẽ tiếp tục hướng tới danh hiệu Nhân viên xuất sắc năm 2024?

Chị Mai Hoa: Mục tiêu năm 2024 của tôi là tiếp tục hoàn thành tốt các nhiệm vụ mà Ban lãnh đạo giao cho. Cố gắng mọi lô hàng đều đạt tiêu chí ngon (hàng hóa về đúng hạn, hồ sơ chính xác) - bổ (làm hài lòng khách hàng từ khâu đặt hàng đến khi nhận hàng) - rẻ (chi phí thấp nhất, hiệu quả cao nhất).

Anh Vũ Hùng Phương: Kế hoạch năm 2024 của tôi là tiếp tục hoàn thành các công việc được giao.



PV: Lý do gì khiến anh chị lựa chọn gắn bó với VTD?

Chị Mai Hoa: Có một số lý do khiến cho tôi lựa chọn gắn bó với VTD trong những năm qua, có thể kể đến là:

* *Cơ hội phát triển:* VTD cung cấp một môi trường làm việc với nhiều cơ hội phát triển nghề nghiệp. Tôi tin rằng tại đây, tôi sẽ có cơ hội học hỏi và phát triển bản thân, từ kỹ năng chuyên môn đến kỹ năng mềm.

* *Môi trường làm việc tích cực:* Tôi nhận thấy VTD tạo ra một môi trường làm việc tích cực, sáng tạo và đội ngũ nhân viên chuyên nghiệp, luôn cố gắng làm việc. Điều này rất quan trọng đối với tôi vì tôi tin rằng một môi trường làm việc tích cực sẽ giúp tôi phát triển tốt nhất.

Tóm lại, lựa chọn làm việc tại VTD không chỉ đến từ sự hấp dẫn về mặt chuyên môn mà còn từ niềm tin vào nền tảng văn hóa tổ chức tích cực và tạo điều kiện cho sự phát triển của nhân viên.

Anh Vũ Hùng Phương: Sau thời gian được làm việc tại VTD, chắc chắn để gắn bó với VTD thì sự phù hợp của bản thân với công ty là yếu tố quyết định. Chia sẻ rõ hơn về sự phù hợp này là về lãnh đạo công ty, văn hóa công ty, về cơ hội và môi trường làm việc, về đồng nghiệp và tập thể, tại VTD tôi đã học hỏi được rất nhiều từ các anh chị đi trước không chỉ trong công việc mà cả trong cuộc sống đó là sự khác biệt so với các công ty trước đây tôi đã làm việc.

So với bản thân ở thời điểm bước chân vào VTD, anh/ chị nhận thấy bản thân mình đã học hỏi được những điều gì?

Chị Mai Hoa: So với thời điểm mới bắt đầu làm việc, tôi đã học hỏi được rất nhiều điều quan trọng và có ý nghĩa.

* *Kỹ năng chuyên môn:* Tôi đã phát triển và cải thiện kỹ năng chuyên môn của mình đáng kể trong lĩnh vực mà tôi làm việc. Từ cách quản lý

thời gian đến kỹ năng làm việc nhóm và giải quyết vấn đề, tôi đã học được cách áp dụng kiến thức và kỹ năng này vào công việc hàng ngày.

* *Kỹ năng giao tiếp:* Tôi đã học được cách truyền đạt ý kiến của mình một cách rõ ràng và hiệu quả, cũng như làm thế nào để hiểu và tương tác với đồng nghiệp và khách hàng một cách hiệu quả hơn.

* *Kỹ năng tự quản lý:* Tôi đã học cách quản lý thời gian và công việc của mình một cách hiệu quả hơn. Từ việc đặt ưu tiên đến việc xác định mục tiêu và kế hoạch hành động, tôi đã trở nên tự tin hơn trong việc tự quản lý công việc và đạt được kết quả mong muốn.

Anh Vũ Hùng Phương: So với bản thân ở thời điểm mới vào VTD, tôi học được rất nhiều nhưng có lẽ với bất kỳ một công việc nào khi thực hiện thì tinh thần, thái độ và ý chí quyết tâm hoàn thành là các yếu tố quyết định kết quả của công việc, đây là điều tôi thấy rõ trong quá trình làm việc với các anh chị đi trước tại VTD.

Gia đình chắc hẳn rất vui và tự hào về anh/ chị?

Chị Mai Hoa: Vâng, gia đình luôn rất vui và tự hào về tôi. Họ đã luôn ủng hộ và động viên tôi trong mọi quyết định và nỗ lực của mình. Sự ủng hộ và tình cảm từ gia đình là nguồn động viên lớn giúp tôi hoàn thành tốt công việc và tiến xa hơn trên con đường phát triển sự nghiệp. Hạnh phúc của họ chính là nguồn động viên lớn nhất để tôi không ngừng phấn đấu và thành công trong cuộc sống.

Anh Vũ Hùng Phương: Chắc chắn rồi! Gia đình luôn là điểm tựa, là hậu phương của mỗi người mà. Một lần nữa tôi xin được gửi lời cảm ơn sâu sắc đến BLĐ công ty khi đã trao cho tôi vinh dự lớn, là nguồn động lực khích lệ tôi tiếp tục cố gắng và phát triển!



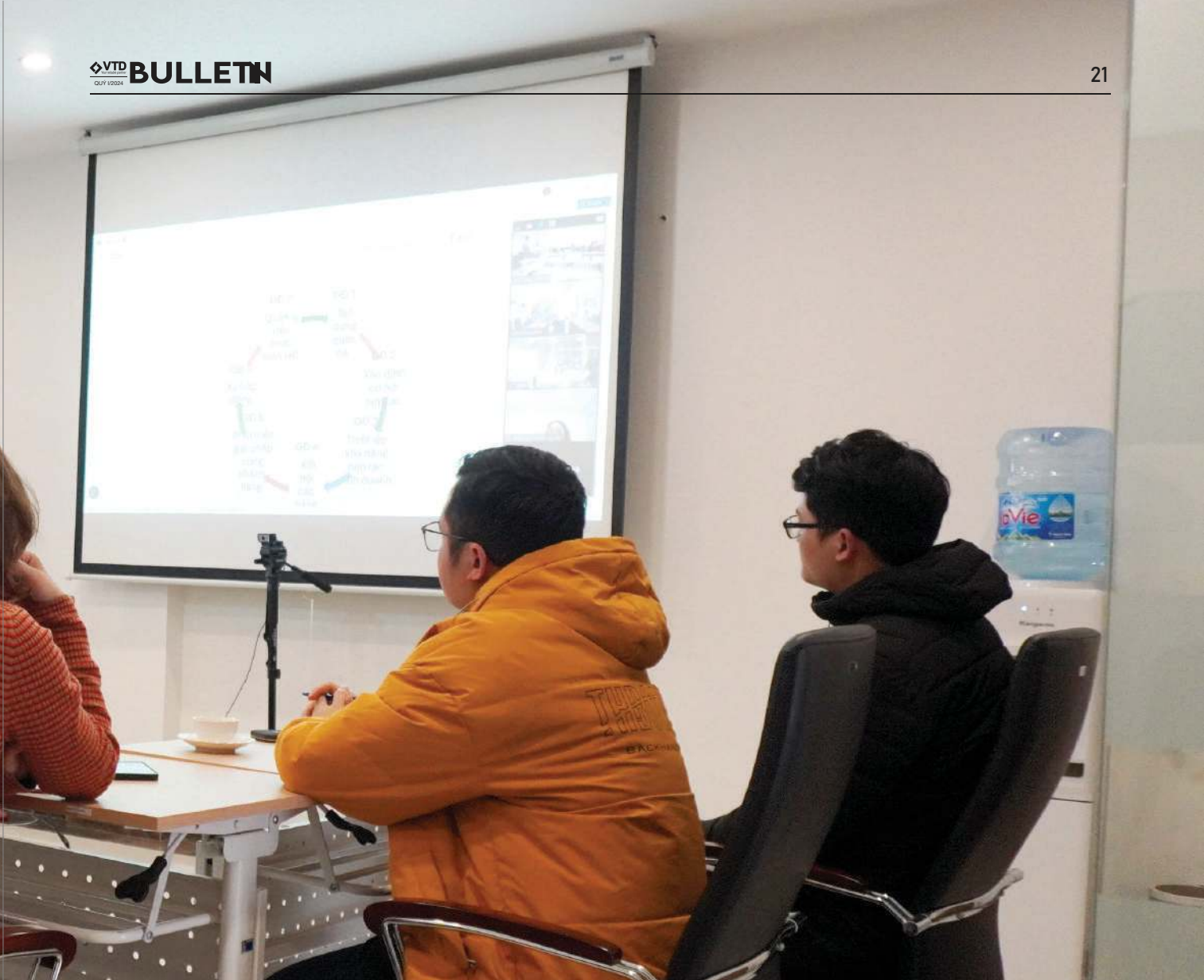
Mục tiêu chương trình đào tạo nguồn nhân lực VTD năm 2024:

NÂNG CAO NĂNG LỰC QUẢN TRỊ *của Quản lý Cấp trung và Nhân viên Kinh doanh*

Nguyễn Thị Hồng Vân

Trong doanh nghiệp, quản lý cấp trung được coi là vị trí mắt xích, kết nối giữa lãnh đạo công ty và nhân viên. Cụ thể, quản lý cấp trung là người nắm rõ sứ mệnh, định hướng, mục tiêu trong các chiến lược kinh doanh và truyền tải những

thông tin quan trọng này tới nhân viên trong đội ngũ. Thông thường, đội ngũ quản lý cấp trung trong doanh nghiệp thường giữ các chức vụ như: trưởng phòng, phó phòng, tổ trưởng, trưởng nhóm,...



Còn đội ngũ kinh doanh mà trực tiếp là các nhân viên kinh doanh là những người thực hiện bán hàng cho doanh nghiệp. Họ chịu trách nhiệm tìm kiếm, phát triển và duy trì mối quan hệ với khách hàng, giới thiệu và tư vấn sản phẩm/ dịch vụ của doanh nghiệp nhằm thúc đẩy doanh số và lợi nhuận.

Với vai trò quan trọng như vậy, nên việc nâng cao năng lực quản trị cho đội ngũ quản lý cấp trung và đào tạo chuyên môn, kỹ năng bán hàng cho đội ngũ kinh doanh là những nhu cầu thiết yếu mà mọi doanh nghiệp đang hướng tới.

Tại Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam, Chủ tịch HĐQT Công ty – Ông Trần Tiến Đạt đã

từng nhấn mạnh: “Nguồn nhân lực trình độ cao, chất lượng cao sẽ quyết định năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp, do đó công tác đào tạo trong nội bộ công ty cần phải được chú trọng và phải triển khai thành kế hoạch hành động của từng năm”.

Theo đó, trong kế hoạch đào tạo năm 2024 của Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam (VTD), các chương trình đào tạo nâng cao năng lực quản trị cho đội ngũ quản lý cấp trung và các chương trình đào tạo nâng cao nghiệp vụ chuyên môn, phát triển đội ngũ kinh doanh đã được lên kế hoạch chi tiết với các nội dung đào tạo phong phú, bám sát nhu cầu, định hướng chiến lược và kế hoạch chung của Tổng công ty.

Mục tiêu đào tạo đội ngũ quản lý cấp trung tại VTD

Thông thường, nhà quản lý cấp trung ở các doanh nghiệp đều là những người nắm bắt mọi công việc và biết cách chia sẻ với lãnh đạo cấp cao. Đồng thời, họ cần phải đưa ra những phương án giải quyết vấn đề phù hợp với thực tế, nhanh chóng và hiệu quả.

Chính vì vậy, quản lý cấp trung phải là những người nắm vững được các chiến lược hoạt động của công ty, đặc biệt là có năng lực chuyên môn cao. Tuy nhiên để đạt được chiến lược, mục tiêu của Công ty, thì các nhà quản lý dù ở cấp độ nào cũng gặp rất nhiều khó khăn và thử thách, hơn thế nữa những phong cách quản lý hay phương pháp cũ sẽ không bắt kịp những thay đổi và bất ổn của thời đại này.

Do vậy để đội ngũ lãnh đạo cấp trung của công ty VTD có thêm những công cụ và chiến lược để giải quyết những thách thức hiện tại, có đủ năng lực để xây dựng đội ngũ mạnh mẽ, hiệu quả hơn, làm tốt vai trò trong tổ chức, Công ty đã đặt kế hoạch hoàn thành chương trình đào tạo nâng cao kỹ năng quản trị cho đội ngũ quản lý cấp trung ngay trong những quý đầu của năm 2024.

Mục tiêu đào tạo đội ngũ kinh doanh tại VTD

Còn với đội ngũ kinh doanh, họ chính là cầu nối giữa doanh nghiệp và khách hàng. Và kinh doanh là hoạt động chiến lược và hiệu quả của hoạt động kinh doanh cũng chính là yếu tố quyết định sự phát triển của doanh nghiệp.

Hiện nay, đội ngũ kinh doanh của VTD chịu trách nhiệm thực hiện các hoạt động liên quan đến việc tạo ra doanh số bán hàng và lợi nhuận cho Công ty, song nếu nhân viên kinh doanh không am hiểu sản phẩm, không có kỹ năng, thái độ tốt, không thực chiến thì sẽ không tạo ra được doanh số.

Do vậy, để nâng cao chất lượng đội ngũ kinh doanh, từ nay đến hết năm 2024, Công ty VTD đã, đang và sẽ liên tục triển khai các chương trình đào tạo nhằm nâng cao chất lượng nhân viên kinh doanh thông qua các buổi đào tạo kỹ năng như cách tiếp cận khách hàng tiềm năng, thời điểm chốt đơn, thanh toán, đặt cọc, kỹ năng làm hồ sơ thầu,...

Những bài học thực chiến, những tình huống thực tế được chia sẻ từ Ban lãnh đạo, đội ngũ



Đại diện từ Tập đoàn Euro Window chia sẻ kinh nghiệm với đội ngũ Kinh doanh của VTD

quản lý cấp cao trong công ty, hoặc từ các chuyên gia khách mời có kinh nghiệm từ các Tập đoàn lớn,... sẽ là bài học thực sự bổ ích dành cho đội ngũ nhân viên kinh doanh của VTD.

Với những buổi học thiết thực như vậy, các nhân viên kinh doanh sẽ có được cái nhìn đa chiều và sâu sắc hơn về công việc, ý thức rõ hơn về vai trò, nhiệm vụ quan trọng của mình trong công ty, lấy đó làm động lực để tiếp tục rèn luyện, phấn đấu mỗi ngày.

Đặc biệt, những biến động không ngừng từ thị trường và nền kinh tế luôn đòi hỏi đội ngũ kinh doanh sự nhanh nhạy, nắm bắt sự thay đổi của công nghệ, xu hướng, kịp thời cập nhật thông tin và trang bị cho mình những kỹ năng cần thiết để phục vụ được khách hàng.

Sự phát triển của nhân viên là phần quan trọng tạo ra sự thành công của doanh nghiệp. Và các khóa đào tạo nội bộ được triển khai, cũng chính là cách mà công ty đang trang bị cho đội ngũ kinh doanh của mình các “vũ khí” cần thiết để hướng tới các thành công trong thị trường.

Các chương trình đào tạo nâng cao về sản phẩm, dịch vụ của Công ty, quy trình thực hiện hay về kiến thức nghiệp vụ (hải quan, kế toán, chính sách chuyên ngành) cần cập nhật cũng được Công ty đưa vào kế hoạch năm để tổ chức đồng thời cho cán bộ nhân viên.

Với các kế hoạch này kỳ vọng của VTD là chất lượng của đội ngũ nhân sự sẽ được cải thiện và VTD sẽ có một tổ chức mạnh mẽ hơn nữa.



Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam

KIỆN TOÀN TỔ CHỨC VÀ ĐỘI NGŨ NHÂN SỰ

Nguyễn Thị Hồng Vân

Thực hiện kiện toàn bộ máy tổ chức cũng như bộ máy nhân sự là bước đệm cần thiết nhằm củng cố, tăng cường nguồn lực nội bộ, tạo ra những ưu thế cạnh tranh mạnh mẽ hơn trên thương trường, đồng thời tạo đà để doanh nghiệp tiến lên phía trước nhanh hơn, xa hơn.

Công tác kiện toàn bộ máy tổ chức, bộ máy nhân sự được ưu tiên hàng đầu

Trong năm 2023, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam (VTD) đã triển khai rà soát và hoàn thiện chức năng, nhiệm vụ của từng đơn vị, phòng ban. Việc này góp phần chuẩn hóa, điều chỉnh và tăng hiệu quả vận hành của bộ máy.

Bước sang năm 2024, việc phát triển nguồn nhân lực trong tổ chức vẫn tiếp tục được Ban lãnh đạo

Công ty VTD đặc biệt quan tâm và đánh giá là yếu tố then chốt, tạo nên sức bật để hoàn thành mục tiêu chiến lược của Tổng Công ty, hướng tới doanh thu đạt hàng nghìn tỷ đồng trước năm 2030. Do vậy, công tác kiện toàn bộ máy tổ chức, bộ máy nhân sự được ưu tiên hàng đầu và được Ban lãnh đạo sát sao chỉ đạo thực hiện.

Để hoàn thành mục tiêu trên, các nhiệm vụ và giải pháp trọng tâm đã được triển khai thực hiện với tiêu chí tổ chức tinh gọn, nhân viên hiệu quả.

Ban lãnh đạo Công ty VTD cũng như phòng Tổ chức hành chính đã rà soát một số hạn chế của bộ máy để trên cơ sở đó cân nhắc, lên phương án tổ chức lại.

Việc cơ cấu lại một số phòng như phòng Tổ chức hành chính, phòng Thiết bị điện dân dụng tại VTD hay thành lập phòng Thực hiện hợp đồng thuộc Công ty Cổ phần Công nghệ bầu trời Việt (công ty thành viên của VTD) đã giúp việc vận hành trong tổ chức được hiệu quả hơn.

Song song với đó, VTD cũng triển khai rà soát chất lượng nhân sự để kịp thời kiện toàn đội ngũ lao động, đảm bảo ngoài việc giỏi về chuyên môn, người lao động còn cần hội tụ đủ sự nhiệt huyết, tính sáng tạo, phong cách làm việc chuyên nghiệp và tinh thần trách nhiệm cao.

Việc kiện toàn lại bộ máy giúp VTD thanh lọc, loại bỏ những nhân tố không phù hợp với tổ chức, đồng thời tạo lộ trình phát triển cho các nhân sự có chuyên môn cao, kỹ năng thành thạo, thái độ phù hợp và thói quen tốt.

Sẵn sàng tạo môi trường, trao cơ hội cho những nhân sự chất lượng cao

Việc phát triển con người tại VTD đã được thực hiện đa chiều từ việc Công ty thường xuyên tổ chức các chương trình đào tạo, tạo cơ hội để người lao động được tham gia các khóa bồi dưỡng nâng cao nghiệp vụ bên ngoài, được tham gia học hỏi thêm những kiến thức, kinh nghiệm của những người thành công,...

Công ty cũng luôn sẵn sàng tạo môi trường làm việc thuận lợi, trao cơ hội cho những nhân sự có năng lực, tố chất tốt vào vị trí quản lý để người lao động được phát huy khả năng của mình.

Từ đầu năm 2024 đến nay, Công ty VST đã liên tục bổ nhiệm các vị trí Phó giám đốc công ty cho các anh chị Nguyễn Ngọc Tùng và Nguyễn Thị Ánh

Nguyệt, lần lượt phụ trách các lĩnh vực kinh doanh thiết bị khí tượng và các thiết bị hàng không sân bay, chị Quách Thị Thương Trưởng phòng Thực hiện hợp đồng. Công ty VTD cũng đã bổ nhiệm anh Nguyễn Đình Đạt làm Giám đốc Phát triển Sản phẩm (R&D) lĩnh vực Thiết bị điện Dân dụng.

Khi người lao động được giao các chức vụ quan trọng trong tổ chức, đó không chỉ là sự ghi nhận từ phía Công ty về năng lực, kinh nghiệm của họ, mà còn là thành quả mà người lao động xứng đáng được nhận. Đây cũng là yếu tố quan trọng, tạo động lực lớn để người lao động tiếp tục phấn đấu, phát huy hết khả năng và đóng góp vào sự phát triển của công ty.

Phát triển lực lượng nhân sự nòng cốt

Với tầm nhìn và định hướng chiến lược về phát triển bền vững, dài hạn, tại VTD, công tác bồi dưỡng, kèm cặp, phát triển lực lượng nhân sự nguồn để bổ sung vào đội ngũ lãnh đạo trong Công ty cũng được tập trung chú trọng.

Trong chính sách lương thưởng, Công ty VTD luôn tạo cơ chế công bằng, ghi nhận và tưởng thưởng xứng đáng cho những người thực sự làm tốt, và ngược lại. Điều này chính là động lực để thúc đẩy sự cố gắng và tinh thần rèn luyện học hỏi, tự phát triển bản thân của mỗi nhân viên.

Để tiếp tục kiện toàn bộ máy nhân sự, từ nay cho đến hết năm 2024, ngoài việc tiếp tục đầu tư phát triển nguồn nhân lực nội bộ, tạo cơ chế cho người lao động gắn bó, phát triển,... Công ty VTD cũng có kế hoạch tiếp tục chiêu mộ, tìm kiếm và tuyển dụng các nhân sự có trình độ, kinh nghiệm quản lý, kinh nghiệm chuyên môn để tham gia vào tổ chức.

Công ty kỳ vọng ở lực lượng lao động mới là những người có cách nhìn mới, kiến thức, kinh nghiệm đa dạng, sẽ góp phần đưa VTD phát triển toàn diện.



Lễ chùa đầu năm là một nét văn hóa đầy ý nghĩa của người dân Việt Nam nói chung cũng như của đại gia đình công ty VTD nói riêng.

Và đầu xuân Giáp Thìn 2024, gia đình VTD phía Bắc đã có chuyến du xuân, thăm di tích Đền Nưa – Am Tiên (trong quần thể di tích Ngàn Nưa) thuộc địa bàn xã Tân Ninh, huyện Triệu Sơn, Thanh Hóa – là một trong ba huyết đạo được xem là linh thiêng bậc nhất nước Nam. Còn gia đình VTD phía Nam đã đến thăm cụm di tích Núi Bà Đen – một di tích lịch sử văn hóa nổi tiếng, cũng là địa điểm du lịch thu hút nhiều người đến tham quan tại Tây Ninh và khu vực phía Nam.

Người Việt tin rằng, đi lễ đầu năm không đơn giản để ước nguyện mà đó còn là thời gian để mọi người tìm về với chốn tâm linh sau những năm tháng vất vả trong cuộc mưu sinh. Hòa vào dòng người đi lễ đầu xuân, trong tiết trời se se lạnh, lất phất giọt mưa xuân, ta như cảm nhận được sự giao hòa của đất trời khi vào Xuân.

Cửa chùa rộng mở với tiếng chuông ngân vang cùng mùi thơm của khói hương, hoa lễ luôn làm cho tâm hồn con người thanh bình đến lạ. Họ đến chùa không chỉ để cầu may hay gạt bỏ những ưu phiền, mà còn để tìm về với cội nguồn dân tộc. Tất cả những điều đó như



một gam màu lấp lánh, tạo nên nét đa sắc trong bức tranh văn hóa Việt Nam.

Đi lễ đầu xuân không chỉ để cầu nguyện những điều tốt đẹp cho gia đình, người thân bạn bè, mà còn là dịp để thưởng lãm cảnh đẹp, nét thanh tịnh tại chốn linh thiêng trong tiết xuân và là dịp để hiểu thêm về nét văn hóa truyền thống của dân tộc, bổ sung thêm kiến thức lịch sử của bản thân.

Mỗi người đến chùa đều có những mong ước riêng, nhưng bên cạnh cái riêng là cái chung mà tất cả CBNV VTD đều nguyện ước – đó là cầu chúc cho công ty ngày càng vững mạnh,

phát triển và đạt được nhiều thành công mới. Ai cũng tin tưởng vào một năm mới nhiều thành công sẽ đến với VTD với những lời khấn nguyện thành tâm sẽ đến được với chốn linh thiêng.

Chuyến du xuân ý nghĩa không chỉ đem đến cho CBNV VTD niềm hứng khởi với mong muốn khởi đầu một năm mới may mắn, thuận lợi, mà đây cũng là dịp để các thành viên của VTD có thể hiểu nhau hơn, tăng thêm tình đoàn kết, sự gắn bó, tạo động lực làm việc và cống hiến hết mình trong năm mới 2024 đầy cơ hội và thách thức.



NGÀY QUỐC TẾ PHỤ NỮ 8/3 & Duyên dáng



Tháng 3, tháng yêu thương đông đầy và cũng là tháng tôn vinh một nửa thế giới, tôn vinh phái đẹp nhân ngày Quốc tế Phụ nữ 8/3. Tại VTD, sáng ngày 8/3/2024, Ban lãnh đạo Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam (VTD) cùng các đồng nghiệp nam đã gặp gỡ, tặng hoa và gửi những lời chúc ấm áp, thân thương tới các chị em CBNV nữ của VTD trên toàn quốc.

Thay mặt BLĐ công ty, ông Trần Tiến Đạt – Chủ tịch HĐQT cùng ông Nguyễn Ngọc Tùng – TGĐ công ty đã chia sẻ: “Ban lãnh đạo công ty luôn ghi nhận và đánh giá cao tinh thần làm việc, sự nỗ lực phấn đấu và những đóng góp quan trọng của chị em cho sự phát triển của Công ty...”

Ban lãnh đạo Công ty sẽ luôn làm hết sức mình vì sự tiến bộ của phụ nữ, không ngừng nâng cao đời sống vật chất và tinh thần, tạo mọi điều kiện thuận lợi để toàn thể các nữ CBNV có thể phát huy hết khả năng của mình, hoàn thành xuất sắc mọi nhiệm vụ được giao, đóng góp nhiều hơn nữa cho sự phát triển chung của Công ty trong tương lai...”

Sự quan tâm của Ban lãnh đạo công ty chính là nguồn động lực ấm áp và to lớn để các nữ CBNV VTD hoàn thành tốt hơn nữa các công việc được giao, ngày càng gắn bó, nỗ lực phấn đấu vượt mục tiêu để phát triển vươn xa.



Cũng nhân dịp này, Công ty TNHH Phát triển Kỹ thuật Việt Nam đã tổ chức cuộc thi nhỏ “Duyên Dáng VTD” nhằm “flex nhẹ” sự duyên dáng, nữ tính và vẻ đẹp của phái nữ VTD.

Thời gian cuộc thi diễn ra trong 2 ngày 7 – 8/3/2024, song đã nhận được sự quan tâm ủng hộ của toàn thể Ban lãnh đạo và CBNV VTD trên toàn quốc. Theo đó, BTC đã nhận được 22 ảnh gửi về dự thi, đều là những bức ảnh thể hiện rõ nét đẹp duyên dáng, trí tuệ của phái nữ VTD trong tà áo dài truyền thống.

Sau thời gian nhận phiếu bình chọn từ khắp các văn phòng, chi nhánh trên toàn quốc, BTC đã tiến hành kiểm phiếu cẩn thận và công tâm, tìm ra những bức ảnh đạt giải xuất sắc một cách xứng đáng.

Xin chúc cho phái nữ VTD ngày càng xinh đẹp, duyên dáng, đảm việc nhà, giỏi việc công ty. Chúc anh chị em thật nhiều sức khỏe, thành công và hạnh phúc!

KẾT QUẢ THI ẢNH “DUYÊN DÁNG VTD”



GIẢI NHẤT

Chị
Nhiếp Thị Trung Chinh



ĐỒNG GIẢI NHÌ

Chị Trần Thị Nguyệt Quế
Chị Lê Thị Thu Quế



ĐỒNG GIẢI BA

Chị Chu Thị Thái Ninh
Chị Phạm Minh Ánh

PHÁI ĐẸP VTD



Trích sách “100 ý tưởng tiếp thị tuyệt hay” của Jim Blythe:

TRAO QUYỀN CHO NHÂN VIÊN

ĐA SỐ CÔNG TY DỊCH VỤ luôn gặp rắc rối với trải nghiệm của khách hàng. Đương nhiên mọi người biết việc này đôi khi cũng sẽ xảy ra – suy cho cùng, chúng ta không sống trong một thế giới hoàn hảo - nhưng các công ty bị đánh giá chủ yếu không phải dựa trên vấn đề xảy ra, mà dựa trên cách họ khắc phục sự việc. Thông thường, việc giải quyết vấn đề được giao cho các nhà quản lý hoặc nhân viên xử lý khiếu nại - vốn là cách đúng đắn, ngoại trừ khách hàng thường phải gặp hết người này đến người khác mới giải quyết được vấn đề.

Trong lĩnh vực dịch vụ, nhân tố con người góp trong dịch vụ rõ ràng là hết sức quan trọng. Trong một số trường hợp, con người thật ra CHÍNH LÀ dịch vụ như làm tóc, dạy học, giải trí... Đối với các nhà bán lẻ, nhân viên là mối quan tâm của cả công ty lẫn khách hàng, do đó các nhà bán lẻ trước tiên cần lưu ý tuyển dụng những người “ra dáng người” giỏi. Không phải người nào cũng làm được - và dù sao thì huấn luyện nhân viên cũng không bằng tuyển được người lịch sự và được việc.

Kết hợp hai nhân tố này, chúng ta nhận ra rằng khách hàng gặp vấn đề thường gặp phải nhân viên bán hàng không tận tâm, thích chuyển vấn đề cho người khác mặc cho người đó rảnh hay không và có thể giúp được hay không. Việc này khó lòng nâng cao trải nghiệm của khách hàng đối với dịch vụ - và hiếm khi làm họ ghé lại.

Ý tưởng

IKEA, nhà bán lẻ nội thất của Thụy Điển nổi tiếng về nhiều thứ – các kho hàng với kích cỡ bằng sân đá bóng, những thiết kế mang phong cách Scandinavia giản dị, hay món thịt viên Thụy Điển tại quán ăn tự phục vụ trong cửa hàng, và nhiều thứ khác nữa. Tuy nhiên, nét nổi trội của họ ắt hẳn là đội ngũ nhân viên tận tâm và tài giỏi (mà họ gọi là đồng sự). Muốn làm việc tại IKEA không hề đơn giản. Công ty tìm kiếm những người có thể làm việc theo chính kiến của bản thân, và những người có thể làm việc với khách hàng một cách dễ chịu và tài tình. Do đó IKEA cực kỳ kén chọn trong việc tuyển lựa nhân viên.

Nhân viên IKEA được toàn quyền giải quyết các vấn đề của khách hàng ngay lập tức. Họ có thể sử dụng bất kỳ cách nào để giải quyết vấn đề, dù là thay thế sản phẩm bị lỗi, đề nghị giảm giá, hoặc tặng phiếu ăn của nhà hàng. Đương nhiên nhân viên có những chỉ dẫn về những gì nên làm hoặc không nên làm, nhưng chỉ dẫn chỉ là chỉ dẫn - nhân viên có thể làm bất cứ điều gì cần thiết để giải quyết vấn đề của khách hàng.

Họ được đào tạo kỹ lưỡng, được chủ động, được trao quyền, vừa chu đáo và thông minh, luôn rút ngắn được thời gian giải quyết vấn đề của khách hàng. Kết quả là tiết kiệm được chi phí – nếu một bữa ăn miễn phí tại nhà hàng tự phục vụ tiết kiệm được dù chỉ nửa tiếng đồng hồ thời gian quản lý, thì vẫn đáng đồng tiền. Kết quả là IKEA có ít nhân viên hơn đa số các nhà bán lẻ tương đương, và ghi nhiều điểm hơn trong các bảng khảo sát mức độ thỏa mãn của khách hàng.

Thực hành

Hãy bắt đầu bằng việc tuyển dụng nhân viên giỏi. Huấn luyện họ kỹ lưỡng, nhất là phải hiểu rõ những giới hạn giao quyền của mình.

Đừng phê bình họ. Nếu họ quá hào phóng khi xử lý một khiếu nại, hoặc lỡ tin một khách hàng lừa lọc, trách cứ họ cũng chẳng giúp được gì. Đa số mọi người, dù là nhân viên hoặc khách hàng, đều có phản ứng tốt đối với cách đối xử công bằng. Tuyển những người đáng tin, và tin tưởng họ.

