



NGÔ THANH HOÀI

Leader Area Sales/Manager



Tiếp tục phát triển sự nghiệp trong lĩnh vực quản lý kinh doanh khu vực thuộc ngành tài chính tiêu dùng hoặc dịch vụ tài chính bán lẻ, nơi tôi có thể tận dụng 11 năm kinh nghiệm quản lý đa tỉnh, lãnh đạo đội ngũ và kiểm soát rủi ro tín dụng.
Trong 3–5 năm tới, tôi mong muốn đóng góp vào tăng trưởng bền vững, củng cố quan hệ đối tác chiến lược và xây dựng đội ngũ kinh doanh hiệu suất cao phù hợp với định hướng dài hạn của doanh nghiệp. Ổn định cuộc sống, kinh tế.

Thông tin cá nhân

-  05/07/1992
-  nthoai.business@gmail.com
-  0888.824.852
-  <https://www.facebook.com/congtu.bach.524>
-  Phường Tân Thành, Tỉnh Cà Mau
-  Phường Bạc Liêu, Tỉnh Cà Mau

Kỹ năng

- Kỹ năng làm việc đội nhóm
- Kỹ năng quản trị nhân sự
- Kỹ năng đàm phán, thuyết phục
- Thành thạo tất cả các công cụ máy tính văn phòng
- Thành thạo các phần mềm Photoshop, Autocad,...

Sở thích

Thể thao, xem film, du lịch, đọc sách báo,...

Học vấn

- Quản trị kinh doanh
- 2010 - 2014 | **Đại Học Bạc Liêu**
- Đạt thành tích khá tốt

Kinh nghiệm làm việc

- **Senior Supervisor - Leader of Area sales**
- 07/2015 - 08/2025 | **Công ty TNHH TM ACS Việt Nam (ACS Trading Co., Ltd)**
- Từ 2023-2025: Leader of Area sales
- Giám sát hoạt động kinh doanh hơn 8 tỉnh thành qua các thời kỳ (Kinh doanh cho vay trả góp, hình thức thương mại mua lại sản phẩm của đối tác, sau đó cho khách hàng vay với các gói lãi suất ưu đãi)
 - Quản lý hơn 30 nhân sự (trực tiếp & gián tiếp)
 - Xây dựng chiến lược và phân bổ KPI khu vực
 - Duy trì và phát triển quan hệ với chuỗi bán lẻ lớn
 - Liên tục đạt 100–120% chỉ tiêu năm
 - Đảm bảo chất lượng tín dụng trong mức rủi ro
 - Mở rộng hệ thống đại lý toàn khu vực
- Từ 2017-2023: Senior Supervisor
- Quản lý đội ngũ kinh doanh cấp tỉnh
 - Tuyển dụng, đào tạo và huấn luyện nhân sự
 - Triển khai chương trình thúc đẩy bán hàng
 - Theo dõi hiệu suất công việc, doanh số, KPI, thời gian làm việc
- **Leader of Area sales**
- 09/2025 - Hiện tại | **CÔNG TY TÀI CHÍNH TÍN DỤNG TIÊU DÙNG TNHH MTV AEON (formerly ACS Trading Co., Ltd.)**
- Giám sát hoạt động kinh doanh hơn 8 tỉnh thành qua các thời kỳ
 - Quản lý hơn 30 nhân sự (trực tiếp & gián tiếp)
 - Xây dựng chiến lược phù hợp với sản phẩm của công ty đang có và phù hợp với từng tỉnh (Các gói sản phẩm cho vay tiêu dùng, vay tiền mặt, tín dụng,...phân bổ KPI khu vực)
 - Duy trì và phát triển quan hệ với chuỗi bán lẻ lớn (Mở rộng thị trường cho vay tiêu dùng, vay tiền mặt với các đối tác lớn trên địa bàn các tỉnh thành, đa dạng các mặt hàng sản phẩm cho vay, liên kết với hầu hết các cửa hàng tại địa bàn các tỉnh miền tây)
 - Có kinh nghiệm làm việc với cơ quan chính quyền tại địa phương (Cà Mau, Bạc Liêu, Sóc Trăng)
 - Mở rộng hệ thống đại lý toàn khu vực