

LỄ CÔNG BỐ VÀ TRAO DANH HIỆU *Sao Khuê* 2017

BRAVO

Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO



BRAVO 7 ERP-VN



Có hẹn với *Sao Khuê*

MỤC LỤC



Thư ngỏ

Tháng 4 về, nắng đã vàng hơn bên những khung cửa sổ nhưng đường như đất trời vẫn còn lưu luyến chút xuân nên thời tiết vẫn mát lạnh.

Tháng 4 về, chúng ta có hẹn với nắng, với gió, với sự sôi động của một mùa hè sắp tới. Còn đối với BRAVO, tháng 4 về, chúng ta còn "Có hẹn với Sao Khuê".

2 năm liên tiếp BRAVO tham dự bình chọn Giải thưởng danh giá cho các sản phẩm thuộc ngành công nghệ thông tin (Giải Sao Khuê). Cũng là 2 năm liên tiếp BRAVO có thêm được những học hỏi từ những doanh nghiệp cùng ngành. Và BRAVO cũng đã khẳng định được vị thế của mình trên thị trường phần mềm Việt Nam.

Không chỉ có những thông tin cập nhật trong tháng, những chia sẻ, tâm tình thú vị của CBNV khắp cả nước đang chờ đón Quý bạn đọc trong Nội san BRAVO Focus số 16 này.

Trân trọng

Ban Biên tập

Tập san nội bộ Công ty Cổ phần Phần mềm BRAVO

BRAVO Focus số 16 - Tháng 4/2017

Địa chỉ: Tầng 3 tòa nhà 101 Láng Hạ, Đống Đa, Hà Nội

Ban biên tập: Phòng Marketing

Email: event@bravo.com.vn

TIN NỔI BẬT THÁNG 4

Khai mạc BRAVO CUP Hà Nội 2017

Hà Nội những ngày tháng 4 này bắt đầu đã nóng lên với những trận cầu nảy lửa trong khuôn khổ giải đấu BRAVO CUP 2017. Ngày 14/04 vừa qua, BRAVO Cup Hà Nội 2017 đã chính thức khai mạc tại sân Trảng Anh với các trận mở màn lượt đi giữa đội Bảo hành vs. Triển khai 31 và Kinh công vs. Triển khai 21.



Tiếp nối sự thành công của những mùa giải trước, 2017 tiếp tục hứa hẹn là một năm sôi động với những cuộc đua tài giữa "4 đội mạnh nhất" BRAVO Hà Nội.

Sao Khuê

Năm thứ 2 tham dự bình chọn Giải thưởng danh giá dành cho các sản phẩm Công nghệ, BRAVO đạt cú đúp khi 2 năm liên tiếp lọt Top 10 Sao Khuê với sản phẩm BRAVO 7 ERP-VN.

Năm nay, có nhiều thương hiệu lớn trong cùng lĩnh vực sản phẩm giải pháp quản trị doanh nghiệp (ERP) tham gia Bình chọn và công nhận giải Sao Khuê. Nhưng với quy mô, uy tín và đặc biệt là chất lượng sản phẩm được khẳng định, BRAVO 7 ERP-VN là giải pháp quản trị doanh nghiệp (ERP-VN) duy nhất nằm trong Top 10 Sao Khuê 2017.



BRAVO Hồ Chí Minh thưởng du lịch cho cán bộ cấp cao.



Luôn lấy tri thức con người làm nền tảng cho sự phát triển bền vững, do vậy BRAVO luôn chú trọng vào các hoạt động nhằm phát triển nguồn nhân lực. Ngoài chính sách lương, thưởng rõ ràng, minh bạch BRAVO cũng thường xuyên có những đợt thưởng nóng hoặc thưởng du lịch cho CBNV có thành tích làm việc tốt. Tháng 4/2017 vừa qua, BRAVO Hồ Chí Minh đã thưởng tour Pháp-Bỉ-Hà Lan cho CBNV cấp Trưởng phòng.

Chuyến đi vừa là cơ hội nghỉ ngơi vừa là cơ hội để các anh chị lãnh đạo được mở mang học hỏi những điều mới từ những nền kinh tế phát triển bậc nhất thế giới. Hy vọng rằng, chuyến đi sẽ tiếp thêm năng lượng để các anh chị chèo lái con thuyền BRAVO Hồ Chí Minh nói riêng và chung tay với BRAVO cả nước nói chung đạt những thành công mới.



Giải thưởng vàng cho những Nỗ lực vàng



Top những Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam

Oscar là giải thưởng danh giá cho điện ảnh, Nobel là niềm tự hào của những nhà tri thức, Grammy là nấc thang thăng tiến của các nghệ sỹ, Quả bóng vàng FIFA là phần thưởng vô giá cho các chân sút điêu nghệ.

Mỗi lĩnh vực đều có những giải thưởng đặc trưng nhằm tôn vinh những cá nhân, tập thể xuất sắc có nhiều đóng góp cho sự phát triển của ngành và toàn xã hội. Giải thưởng đó vừa là minh chứng và động lực cho những cá nhân, tổ chức đạt giải cống hiến nhiều hơn nữa.

Công nghệ thông tin cũng không phải là một lĩnh vực ngoại lệ, đặc biệt là các giải thưởng được trao cho các doanh nghiệp có những đóng góp quan trọng cho ngành. Những giải thưởng lớn, được tổ chức quy mô lớn là minh chứng cho chất lượng sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

Với gần 18 năm xây dựng và phát triển, BRAVO cần mẫn xây dựng vị thế của mình bằng chính chất lượng sản phẩm – dịch vụ tốt dựa trên nền tảng tri thức con người. BRAVO đã nhận được nhiều giải thưởng xứng đáng với sự nỗ lực của mình phấn đấu của mình.

Là giải thưởng uy tín thường niên của Hiệp hội phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam (VINASA) tổ chức. Giải thưởng bình chọn ra Top những doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam dựa trên các tiêu chí: Nhân lực (quy mô, trình độ chuyên môn, tăng trưởng nhân lực,...); Thị trường và khách hàng (cơ cấu thị trường, thị phần; tăng trưởng thị phần, thị trường; khách hàng tiêu biểu; công tác chăm sóc khách hàng...); Công nghệ và sản phẩm (năng lực công nghệ/các công nghệ đang sử dụng, các dự án và sản phẩm tiêu biểu, hoạt động R&D, bảo mật và bản quyền,...); Các chỉ tiêu tài chính (vốn, doanh thu, lợi nhuận,...); Công tác lãnh đạo và quản trị doanh nghiệp (năng lực lãnh đạo, tầm nhìn, chiến lược, quản trị công ty, tuân thủ pháp luật, văn hoá doanh nghiệp,...); Giải thưởng, danh hiệu và các thành tích đặc biệt được công nhận trong hoạt động sản xuất kinh doanh, các hoạt động thể hiện trách nhiệm với xã hội của doanh nghiệp (CRS).

2015 là năm đầu tiên BRAVO tham dự giải thưởng uy tín này và vinh dự được lọt Top 40 Doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam. Vào năm 2016, một lần nữa VINASA lại bình chọn BRAVO trong Top 50 doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam. Những giải thưởng này là minh chứng cho vị thế và những đóng góp của BRAVO với ngành CNTT Việt Nam.



Cú đúp Top 10 danh hiệu Sao Khuê

Danh hiệu Sao Khuê là chương trình bình chọn và công nhận các sản phẩm dịch vụ xuất sắc, uy tín hàng đầu của ngành phần mềm và dịch vụ công nghệ thông tin (CNTT). Chương trình là bước phát triển tiếp nối của Giải thưởng Sao Khuê do VINASA tổ chức hàng năm. Đây là hoạt động đánh giá chuyên môn tin cậy, uy tín nhất của ngành phần mềm và dịch vụ CNTT Việt Nam. Các sản phẩm, dịch vụ được công nhận Danh hiệu Sao Khuê có chất lượng, hiệu quả vượt trội luôn được khách hàng tin tưởng, lựa chọn, tạo được lợi thế cạnh tranh trên thị trường. Năm 2016, lần đầu tiên Chương trình bình chọn và công nhận danh hiệu TOP 10 Sao Khuê nhằm vinh danh 10 sản phẩm, dịch vụ CNTT xuất sắc nhất. 2016 cũng là năm đầu tiên BRAVO tham dự giải thưởng Sao Khuê, BRAVO 7 ERP-VN lọt Top 10 những sản phẩm dịch vụ xuất sắc nhất. Năm 2017, một lần nữa BRAVO 7 ERP-VN lọt Top 10 Sao Khuê. Đặc biệt trong số những sản phẩm dịch vụ về giải pháp quản trị doanh nghiệp (ERP), BRAVO 7 ERP-VN là sản phẩm duy nhất lọt Top 10. Một lần nữa, chất lượng sản phẩm – dịch vụ của BRAVO lại được giới chuyên môn đánh giá và xếp hạng cao.



Tạo ra giá trị cho Khách hàng, Đối tác, CBNVN

Danh hiệu Sao Khuê hay Top những doanh nghiệp CNTT hàng đầu Việt Nam là những giải thưởng danh giá mà có lẽ bất cứ doanh nghiệp trong ngành phần mềm nào cũng muốn có được. Tuy nhiên, đối với BRAVO giải thưởng lớn nhất trong suốt 18 năm xây dựng và phát triển vừa qua là sự tin tưởng, nhiệm của khách hàng. Phần lớn khách hàng đã "bén duyên" thì sẽ đồng hành cùng phần mềm BRAVO qua các phiên bản sản phẩm. Cùng với đó, tệp khách hàng ngày càng được mở rộng về mặt quy mô, số lượng cũng như uy tín và thương hiệu. 3.000 Khách hàng là những công ty, tập đoàn vừa và lớn trong cả nước là giải thưởng mà BRAVO luôn luôn tự hào. Được đứng sau, hỗ trợ và góp một phần nhỏ tạo nên thành công cho khách hàng và cũng từ đó góp phần xây dựng đất nước là sứ mệnh mà BRAVO luôn cố gắng làm tốt.

Với trụ sở chính tại Hà Nội, văn phòng đại diện tại Hồ Chí Minh và Đà Nẵng, BRAVO hiện tại có gần 300 nhân viên trong cả nước. Tạo ra được môi trường làm việc tốt, giúp các CBNV có điều kiện phát triển nghề nghiệp là điều BRAVO hướng đến.

Những nỗ lực vàng chắc chắn sẽ nhận được những giải thưởng vàng, đó không chỉ dừng lại ở những danh hiệu, mà lớn hơn là những đóng góp của cá nhân, tập thể đó cho sự phát triển chung của ngành và toàn xã hội. Đó mới chính là giải thưởng lớn nhất cho mà BRAVO luôn vươn tới.

BRAVO 7 ERP-VN và bài toán tại Ống Thép Hòa Phát

BRAVO vốn là một "lão làng" trong thị trường phần mềm kế toán cho doanh nghiệp vừa và lớn tại Việt Nam. Nhưng thị trường thay đổi, bản thân các doanh nghiệp không chỉ cần một "phần mềm tài chính - kế toán" và "các phần mềm quản lý" riêng lẻ mà họ cần có một "Hệ Thống Phần mềm quản lý doanh nghiệp tổng thể". Từ năm 2007 đến 2011, BRAVO tập trung nguồn lực vào nghiên cứu, phát triển "Hệ thống phần mềm quản trị tổng thể doanh nghiệp". Đến năm 2011, BRAVO bắt đầu cung cấp ra thị trường sản phẩm "giải pháp quản trị tổng thể doanh nghiệp BRAVO 7 ERP-VN".

Phần mềm BRAVO 7 ERP-VN

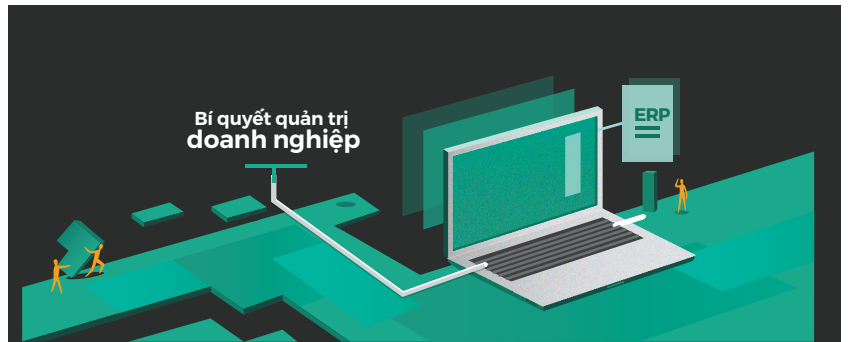
Quy trình xử lý trình tự công việc

Việc phối hợp xử lý công việc cũng như đồng nhất dữ liệu giữa các nhân viên, bộ phận rất phức tạp, cần phải quy định trình tự các bước thực hiện sao cho việc cập nhật, khai thác dữ liệu tránh trùng lặp và sai sót. Phần mềm BRAVO cho phép người dùng có thể tự khai báo, định nghĩa quy trình xử lý tuần tự các công việc, nghiệp vụ cho phù hợp với thực tế. Trình tự thao tác công việc sẽ tự động được luân chuyển theo đúng quy trình workflow đã thiết kế trên phần mềm. Mỗi người chỉ cần hoàn thiện thao tác của mình và dữ liệu sẽ tự động được liên kết tới các hệ thống tiếp theo của quy trình nghiệp vụ, đồng thời hiển thị cảnh báo cho người sử dụng ở công đoạn kế tiếp của quy trình biết, thông qua trạng thái của các giao dịch trên phần mềm.

Hệ thống mở

Sự phát triển của doanh nghiệp cùng với tính đa dạng và đặc thù của các ngành nghề kinh doanh sẽ dẫn đến sự quá tải đối với các phần mềm có thiết kế đóng và vấn đề càng trở nên phức tạp khi không có những phần mềm được tổ chức tốt và thiết kế mở.

Nhờ có thiết kế mở và linh hoạt mà phần mềm BRAVO ngoài việc cho phép dễ dàng sửa đổi, thêm bớt tính năng trong từng phân hệ còn cho phép tích hợp thêm những phân hệ mới căn cứ vào nhu cầu quản lý của từng doanh nghiệp. Đồng thời dễ dàng kết nối với một hệ thống phần mềm thứ hai.



Trợ thủ của quản lý

Đưa ra quyết định kinh doanh cần có được thông tin chính xác và kịp thời. Khi ứng dụng phần mềm BRAVO vào quản lý sản xuất kinh doanh, nhà quản lý sẽ được cung cấp thông tin qua các màn hình cảnh báo và các báo cáo với "dữ liệu sống" một cách nhanh chóng chính xác, từ đó dễ dàng xử lý công việc và đưa ra các quyết định của mình.

Dễ dàng chỉnh sửa

Có thiết kế linh động với cấu trúc 3 lớp nên phần mềm BRAVO rất thuận tiện trong việc hiệu chỉnh theo các yêu cầu quản lý, đồng thời phần mềm BRAVO còn cho phép người sử dụng dễ dàng tự thiết kế lại giao diện hiển thị, biểu mẫu nhập liệu, mẫu in và biểu mẫu của các báo cáo...

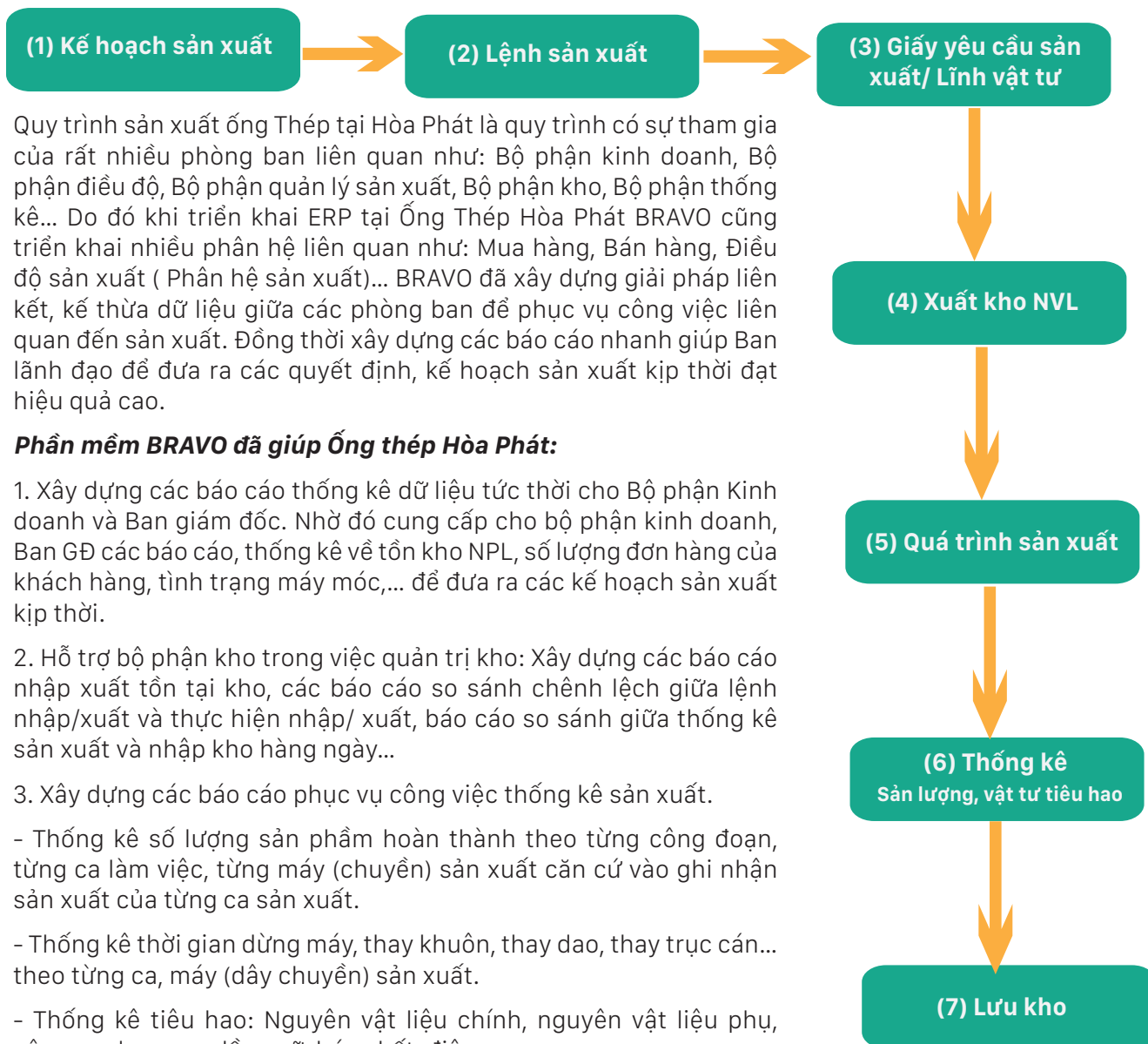
Công nghệ lập trình tiên tiến

BRAVO là sản phẩm được lập trình trên công nghệ .NET với ngôn ngữ lập trình C# và hệ quản trị cơ sở dữ liệu SQL Server. Các công nghệ này được phát triển bởi Tập đoàn Microsoft.



Bài toán tại Công ty TNHH Ống Thép Hòa Phát

Tập đoàn Hòa Phát là một trong những khách hàng lớn của BRAVO, hiện tại hầu hết các công ty con của tập đoàn đang dùng phần mềm BRAVO. Công ty TNHH Ống Thép Hòa Phát là nhà sản xuất chuyên nghiệp và hàng đầu trong lĩnh vực ống thép tại Việt Nam. Thành lập từ tháng 8/1996, đến nay sản phẩm của Công ty đã cung cấp cho nhiều công trình lớn, được khách hàng trong và ngoài nước đánh giá rất cao. Ống Thép Hòa Phát là một trong những đơn vị thành viên đầu tiên của tập đoàn dùng phần mềm của BRAVO với phần mềm kế toán và sau đó nâng cấp triển khai phần mềm quản trị doanh nghiệp BRAVO 7 ERP-VN.



Quy trình luân chuyển chứng từ

Sau khi dùng phần mềm BRAVO, rất nhiều công việc tại ống Thép Hòa Phát được vận hành hiệu quả. Với quá trình mua hàng, tất cả mọi cá nhân, bộ phận liên quan đều cập nhật được tình trạng của quá trình này thông qua phần mềm từ đó chủ động được công việc của mình. Đối với việc bán hàng, thay vì phải tới 10 giờ sáng mỗi ngày các nhân viên kinh doanh mới cập nhật được tình trạng kho hàng thì hiện tại 8 giờ sáng khi bắt đầu ngày làm việc mới họ đã có thông tin này. Do vậy, điều chỉnh được kế hoạch bán hàng hiệu quả. Đặc biệt, Ống thép Hòa Phát có trụ sở và nhà máy tại Hà Nội, Đà Nẵng, TP. Hồ Chí Minh, Long An, Bình Dương, khi chưa có phần mềm thông tin giữa các chi nhánh gặp nhiều khó khăn. Nhưng từ khi ứng dụng Phần mềm BRAVO đã giúp các chi nhánh này chia sẻ tài nguyên thông tin với nhau cũng như giúp Lãnh đạo luôn nắm được tình hình hoạt động của các chi nhánh để có những đối sách kịp thời.

Không chỉ có Ống Thép Hòa Phát, các đơn vị thành viên khác của tập đoàn và mới đây nhất Tập đoàn Hòa Phát cũng đã triển khai phần mềm hợp nhất của BRAVO. Được hợp tác với Hòa Phát và cùng phát triển với tập đoàn hơn 15 năm qua là niềm tự hào của BRAVO. Chắc chắn trong thời gian tới BRAVO sẽ luôn nỗ lực hơn nữa để cùng Hòa Phát phát triển lớn mạnh trong tương lai.

Một vợ, ba con, vẫn còn son

Bài viết của chị Trương Thị Hồng Ngọc - Phòng Kinh doanh BRAVO Hồ Chí Minh về anh Đặng Quang Dũng: một người anh, người sếp, người đồng nghiệp mà chị kính trọng.

Gắn bó từ những ngày đầu tiên, đi cùng từng bước phát triển và đồng hành cùng đội ngũ nhân viên BRAVO HCM, anh Đặng Quang Dũng - Phó Văn Phòng Đại diện BRAVO HCM là một trong những người anh, người truyền lửa như thế.

"Ra trường thì tìm việc làm là xu hướng chung, BRAVO mới thành lập cũng muốn tạo cơ hội cho những sinh viên mới ra trường như anh". Đó là cái duyên ban đầu để chàng sinh viên mới ra trường dấn bước chân vào BRAVO đầu tháng 5/2001. Khi công tác tại BRAVO thấy công việc phù hợp với bản tính và cái chất riêng của mình là yếu tố thích thú đầu tiên, ngoài ra chính con người và môi trường làm việc khiến anh gắn bó và thêm yêu BRAVO cho tới tận bây giờ. Xuất thân học kinh tế, nhưng khi vào làm công việc kỹ thuật, anh mới thật sự thấy được là chính mình, được gặp gỡ khách hàng, liên tục giải quyết những bài toán khó của khách hàng. Bản tính đàn ông ai ai cũng thích chinh phục và cảm giác chinh phục thành công mà. Với cương vị là Phó Văn Phòng Đại diện BRAVO HCM, anh chia sẻ vai trò của mình: **"Trước kia anh thích nhất là môi trường làm việc của BRAVO, bây giờ vai trò và trách nhiệm của anh là làm cho mọi người thích nhất môi trường này".** Ngoài việc cùng triển khai các hợp đồng, anh còn quản lý, tạo điều kiện để CBNV được làm việc, học hỏi và phát triển.



Trong công việc anh Dũng đẹp trai (biệt danh do chị Hoài Mơ - Trưởng phòng Kinh Doanh gọi anh Dũng) rất nguyên tắc và khó tính (anh tự nhận xét về mình), đôi lúc khiến nhân viên có phần rất e dè và sợ khi nói chuyện với anh. Nhưng có những lúc anh rất vui vẻ, hài hước chọc cười mọi người để không khí làm việc bớt căng thẳng hoặc những buổi liên hoan thêm phần hào hứng. Nếu được tự nhận xét chính mình, anh tạm mô tả về ngoại hình "không cao, không gầy" và "đẹp trai" (cười thẹn thùng); về tính cách thì có phần "nhút nhát", "nguyên tắc" và "rất vui vẻ". Chính vì những điều này lại khiến mọi người cũng yêu mến anh vì những câu chuyện tếu táo và cách sống rất tình cảm của anh.



Ngoài thời gian và niềm say mê trong công việc, anh Đặng Quang Dũng có sở thích ngắm cảnh, gần gũi thiên nhiên và trồng cây. Trong những lần đi du lịch cùng anh, tôi hay bắt gặp anh chăm chú chụp ảnh, chụp những đóa hoa hay đắm chìm ngắm nhìn, cảm nhận phong cảnh thiên nhiên như để lưu giữ lại trong đầu mỗi hình ảnh đẹp để ấy. Ngoài vai trò là người lãnh đạo ở BRAVO, anh Dũng còn là người chồng, người cha rất tuyệt vời. **"Với anh, gia đình là số 1"** vì vậy anh rất yêu thương, cưng chiều và chia sẻ rất nhiều công việc với vợ. Trong một chuyến đi chơi xa cùng nhau, anh gặp chị rồi **"yêu ngay và luôn từ cái nhìn đầu tiên. Sau nhiều thử thách thấy vẫn còn yêu nhau tha thiết thì cưới thôi"**. Vẫn cái chất tếu táo ấy khi trả lời tôi về mối lương duyên khiến anh gặp gỡ và yêu chị. Chính tình yêu được nuôi dưỡng suốt 12 năm nay và sẽ hơn thế nữa khiến người đàn ông này luôn ngọt ngào, chia sẻ hầu như "tất cả và thường xuyên" công việc nhà và cả việc chăm con nữa. Anh còn hay dành những điều bất ngờ lãng mạn cho chị, kỉ niệm đáng nhớ nhất là chuyến đi chơi Đà Lạt kỉ niệm ngày cưới mà anh đèo chị đi bằng xe máy! (wow).

Chia sẻ quan điểm sống của mình, anh chỉ đơn giản tâm niệm: **"Hoàn thành tốt công việc, trách nhiệm của mình và giúp đỡ người khác"**

Chúc cho anh Dũng thật nhiều sức khỏe và luôn tràn đầy nhiệt huyết để vừa làm tròn vai trò của một người lãnh đạo vừa làm tròn vai trò của một người chồng, người cha mẫu mực.

S

A

L

E

Bán hàng bằng cả trái tim

Bất cứ ai cũng hiểu rằng đội ngũ nhân viên bán hàng (salesman, seller) năng động và hiệu quả là yếu tố thành công chính cho sự phát triển thịnh vượng của hầu hết các công ty trong môi trường kinh doanh ngày nay. Chính vì vậy, nghề sales (bán hàng) đang trở thành một trong những nghề hấp dẫn và đầy lôi cuốn với lao động trẻ. Tuy nhiên, đứng ở vị trí là người đầu tiên tiếp xúc với khách hàng và đưa đến cho họ những tư vấn phù hợp nhất về sản phẩm - dịch vụ, những nhân viên kinh doanh không chỉ cần có kiến thức, kỹ năng về sản phẩm, lĩnh vực kinh doanh mà hơn hết họ phải có cái tâm để có thể "Bán hàng bằng cả trái tim".

Nhiều người thường nói làm nghề sales (bán hàng) vất vả lắm và đôi khi làm mình mất đi thăng bằng. Đối với tôi đó là cả những thử thách phía trước nhưng sẽ là cơ hội để chứng minh năng lực bản thân.

Tôi đến với nghề sales phần mềm BRAVO là một cái duyên rất lớn và tình cờ, thế mà đã 08 năm rồi. Khoảng thời gian để tôi có những trải nghiệm thực sự thú vị với cái nghề này, và đủ để tôi nhận ra mình đã yêu từ lúc nào. "Yêu" - Vì tôi hiểu rằng những cử chỉ, tác phong và kỹ năng đáp ứng công việc này đã dần trở thành thói quen hàng ngày và tôi cảm thấy hạnh diện vì điều đó. BRAVO đã cho "tôi" của ngày hôm nay khác với ngày hôm qua và sẽ "lớn dần" vào ngày mai, có cơ hội được đứng vào đội ngũ quản lý để phát triển sự nghiệp ở nơi này, nơi tôi gọi là "gia đình".

Phải nói rằng nghề sales ở BRAVO không hề đơn giản và khác rất nhiều so với các lĩnh vực khác, đó là lý do vì sao chúng ta tuyển dụng và đào tạo nhân sự không cần nhiều về "lượng", tuy ít nhưng mà "chất".

Như vậy mới có thể đáp ứng nhu cầu công việc và đứng vững ở môi trường này. Kinh doanh (sales) chính là bộ phận đầu tiên tiếp xúc và khai thác nhu cầu của khách hàng. Vì vậy, nhân viên sale cần có tố chất linh hoạt và kỹ năng tốt để thực hiện các bước bán hàng, từ liên hệ tìm kiếm thông tin khách hàng, gặp mặt trực tiếp để giới thiệu sản phẩm, sau đó đánh giá và soạn thảo giải pháp cũng như tính toán chi phí, rồi đàm phán thương thảo hợp đồng. Tất cả các bước này là cơ bản nhưng đều rất quan trọng và là yếu tố then chốt góp phần thành công của một dự án.

Thế đấy, vậy làm thế nào để có thể vượt qua “vòng gửi xe” và gặp được đối tác để trao đổi về hiện trạng phần mềm và tư vấn cho khách hàng của mình, vì thực ra khách hàng của chúng ta mỗi ngày có thể đã nghe rất nhiều cuộc gọi chào hàng kiểu “trang trọng” như vậy và chúng ta cũng là trong số những cuộc gọi ấy. Và rồi thời gian, thái độ trau dồi học hỏi các anh chị đi trước, mỗi nhân viên kinh doanh sẽ tự nắm bắt và tìm ra hướng đi phù hợp cho riêng mình.

Nghề Sales ở đây ngoài chuyên môn, kỹ năng thì cũng cần có một chút “duyên”, trong đó là cái duyên được gặp mặt trực tiếp các cấp quản lý Giám đốc, Kế toán trưởng, Giám đốc Tài chính, Phụ trách các bộ phận để giới thiệu sản phẩm. Đây là bước quyết định hơn 50% thành công.

Thật may mắn, tôi được phòng giao cho việc đào tạo kỹ năng mềm cho nhân viên mới. Vì thế tôi cũng phần nào hiểu được những ưu điểm và hạn chế của các bạn để từ đó có những chia sẻ thực tế và hiệu quả

Những kỹ năng đúc kết được dựa trên kinh nghiệm thực tế

Nói đến đây, có thể thấy rằng nghề sales ở BRAVO không chỉ là bán hàng mà là chúng ta đặt cả cái “tâm” vào đó để hỗ trợ khách hàng làm tốt hơn vai trò quản lý một doanh nghiệp. Đã 08 năm trôi qua, tôi vẫn kiên định với hướng đi của mình và đồng hành với BRAVO trên những bước chinh phục sắp tới.

Chúc cho các đồng nghiệp sẽ luôn vững vàng đối với công việc mà mình đã lựa chọn.

Đoàn Hữu Trung - Phó Phòng Kinh doanh BRAVO Hồ Chí Minh



BRAVO đã “tán đổ” khách hàng như thế nào?

*“... Hãy tặng em một chuyện tình dài
Độc hoài mà chưa tới chương hai
Yêu hoài mà vẫn chưa tan vỡ
Xa cách hoài mà chẳng nhạt phai ...”*

Đó là những vần thơ mà cô gái xinh đẹp này viết trên facebook cá nhân trong album ảnh cưới của cô và người đàn ông của mình. Cô gái đó đã “bị” chàng triển khai BRAVO tán đổ một cách ngọt ngào trong cả công việc lẫn tình cảm. Cô tình nguyện chung thủy với chàng triển khai và phần mềm BRAVO suốt đời. Cùng xem “BRAVO đã tán đổ khách hàng như thế nào” nhé?

Ấn tượng ban đầu của Nàng về mình: Già, xấu

"Ghét của nào trời trao của ấy", ông bà xưa nói thế mà lại đúng phết. Nghĩ lại thời điểm tháng 7/2014 trên tay cầm Hợp đồng triển khai nhân sự cho Công ty Cổ phần Sợi Phú Bài, đi ra Huế để làm việc với khí thế hùng hục của con người thích đi đây đó, bay nhảy nhiều nơi cho sướng. Trước khi đi thì theo **"thông tin mật của BRAVO"** cho biết mình sẽ làm việc với 1 em gái trẻ, mới vào phụ trách nhân sự. Nghĩ phải làm việc với em nhân sự trẻ tuổi, mới nữa thì cũng không ổn rồi – mấy anh triển khai toàn xạo thế này đó. Rồi cũng tới ngày hẹn lịch, áo quần chỉnh tề lên gặp mặt Nàng. Cứ ngỡ ban đầu cũng lấy chút điểm trong mắt đối tác đầu ngõ sau này mới biết vợ mình rêu rao cả công ty: **"BRAVO chi mà cử một cha vừa già, vừa xấu đi làm việc rứa không biết"**. Nhưng giờ thì vợ chăm nên đẹp trai hơn nhiều rồi.

Khó khăn ban đầu

Khi vào làm việc, trao đổi, khảo sát và triển khai thực tế mới gặp phải khó khăn. Vì Nàng lần đầu chuyển qua phụ trách nhân sự nên thông tin hồ sơ, lý lịch nhân viên trong công ty cũng không nắm hết được. Phòng hồ sơ thì lại tít trên tầng 3, mỗi lần tìm để nhập liệu chương trình rất mất thời gian. Thêm nữa phải phụ trách hơn 600 nhân viên, nào là chấm công, tiền lương, cả làm thêm công việc kinh doanh, hành chính khác nữa... vì thế nên tiến độ triển khai phần mềm gặp nhiều khó khăn.

"Bủa vây Nàng" cả ngoài giờ hành chính

Sau 2 tháng chạy phần mềm, cảm thấy tình hình không ổn vì số liệu trong chương trình rất ít để báo cáo, mình gọi điện hỏi thăm những vướng mắc gặp phải của Nàng để tìm giải pháp hỗ trợ. Sau rất nhiều phương án được đưa ra mình chốt lại: **"Em cứ tìm hiểu chương trình buổi sáng, buổi tối em nhập liệu vào chương trình cho anh không là anh méc lãnh đạo bên em đó^^, anh sẽ hỗ trợ sửa yêu cầu để em nhập liệu chương trình thuận tiện nhất."** Vậy là, cứ 8 giờ tối là mình điện thoại, nhắn tin cho Nàng để bắt làm việc, liên tục 2 tuần liên tiếp quấy rầy rồi cũng có được bộ số liệu đẹp. Sau này tâm sự mới biết thời gian này Nàng rửa mình dữ lắm, người nhà thì nói: **"BRAVO là ai mà bắt làm cả tối liên tục vậy"**. Nàng thì đi ngủ mơ thấy cả chương trình luôn (mà trong chương trình chắc hẳn có mình).

Nghĩ vậy là phần mềm cũng đã nghiệm thu được khi số liệu cũng đã ổn, báo cáo lương cũng lên được 1 tháng cho khách hàng rồi. Nhưng khi Lãnh đạo Khách hàng xem thì lại đưa ra thêm yêu cầu nữa. Gần đến ngày mình đăng ký kế hoạch nghiệm thu rồi mà lại vướng phải sự cố này nên lại tiếp tục "bắt ép" Nàng gửi yêu cầu sớm, rõ ràng để mình thực hiện. Thế lại tiếp tục tối tối réo Nàng làm việc cùng cho kịp tiến độ. Hên thật, thế này vừa có cơ hội được làm việc với Nàng, vừa "chặn" được mọi nẻo Nàng đi chơi hay nói chuyện với các anh khác.

Nhiệt tình hỗ trợ sau triển khai và "chốt hạ"

Cuối cùng phần mềm cũng nghiệm thu được đúng hạn đăng ký, chương trình cũng hoạt động ổn định đáp ứng được các yêu cầu khách hàng. Thình thoảng, chiều chiều về muộn thấy nick Skype Nàng vẫn sáng mình lại vào **"Chăm sóc khách hàng"** hỏi thăm xem chương trình, tiện thể hỏi thăm Nàng thế nào mà cứ hay về muộn. Sau vài cuộc hỏi thăm mình mới biết em nó đột rồi vừa bị hạ loại B xét lương cuối tháng vì triển khai chương trình chậm, Lãnh đạo đưa ra yêu cầu nhưng chương trình lại chưa có. Nghe xong việc đó tự nhiên mình cảm thấy thương Nàng, thấy mình cũng chịu 1 phần trách nhiệm. Vậy là chiều nào trước khi kết thúc công việc cũng nhắn tin, gọi điện hỏi thăm xem Nàng cần hỗ trợ gì không thì mình giúp cho nhanh. Cứ thế câu chuyện lại nhiều thêm, không chỉ còn về những vấn đề công việc nữa. Dần dần thấy Nàng có rất nhiều ưu điểm và sau rồi phải lòng lúc nào không biết. ^^

Nguyễn Xuân Quỳnh

Phòng Bảo Hành BRAVO Đà Nẵng



Giờ thì 2 đứa đã về một nhà và mình cũng sắp làm cha.

Mỗi lần nhắc lại chuyện cũ mình hay hỏi vợ:

- Chắc xưa vợ ghét anh lắm phải không?

Vợ cười trả lời:

- Chắc chắn là rứa rồi.

Thư giãn

Một chiều tháng 3 bất ngờ gặp Ấy trên phố, một chiếc áo màu vàng, một dáng người cao gầy và một nụ cười rất khế, mình bắt đầu lo sợ, lo sợ rằng trái tim mình sẽ phải rung lên mỗi khi gặp, dù chúng ta chỉ là hai người xa lạ.

Đầu tháng 4 đang loay hoay giữa ngã tư vẫn là Ấy. Mình lặng lẽ bỏ đi, mình sợ phải đối diện với Ấy, thời gian lặng lẽ trôi, mình lặng lẽ với những ý nghĩ của mình về Ấy để biết mình với Ấy vẫn là... hai người xa lạ.

Tháng tư về, khắp các con phố của Hà Nội ngập tràn một màu trắng tinh khôi của hoa Loa Kèn, hương hoa nồng nàn trên phố. Vội dắt xe xuống phố dạo một vòng.

Tháng tư này, Hà Nội lá vàng rụng như Seoul vậy. Rồi bỗng nhiên Ấy xuất hiện, mình lại bắt gặp ánh mắt của Ấy. Ấy bảo mình phải làm sao đây, vì Ấy chỉ nhìn mình không nói gì, vì mình chỉ lặng lẽ bước qua mà không dám quay đầu nhìn lại. Lần này mình vẫn ước mình và Ấy là hai người xa lạ.

Nhưng đời đâu như mơ, vẫn chiếc áo màu vàng, vẫn dáng người cao gầy nhưng nụ cười còn đâu, miệng thì tuyết tuyết, tay dơ dùi cui ra hiệu lệnh tấp xe vào lề đường. Lần này mình biết mình và Ấy chẳng còn là 2 người xa lạ.

Ấy là: Nguyễn Quang Sáng

Cấp bậc: Thiếu úy

Sau khi linh hoạt thì cũng mất 2 lít (200.000 VNĐ) vì tội mãi ngắm hoa đi sai làn đường và ko có bảo hiểm xe.

Nguyễn Xuân Dũng - Phòng Kỹ Thuật Triển khai 3 BRAVO Hà Nội

Tháng Tư
là lời nói dối
của Anh