

FIT INSIDER

BẢN TIN NỘI BỘ | No.30 | THÁNG 9 NĂM 2025

BẢN LĨNH *Tạo* THÀNH CÔNG



Thư ngỏ

Thân gửi đại gia đình F.I.T Group,

Thành công - ai cũng khao khát. Nhưng không phải ai cũng đủ bản lĩnh để theo đuổi đến cùng. Ở F.I.T Group, chúng ta không chạy theo hào quang nhất thời. Chúng ta chọn bước đi vững vàng bằng ý chí, tinh thần kỷ luật và khát vọng kiến tạo những giá trị bền vững.

“Bản lĩnh tạo thành công” không phải khẩu hiệu. Đó là ADN của mỗi FITers, từ văn phòng đến nhà máy, từ người mới gia nhập đến những người đã gắn bó lâu năm. Chính bản lĩnh ấy giúp chúng ta biến áp lực thành động lực, biến thách thức thành cơ hội và không ngừng vươn lên trong mọi hoàn cảnh.

Tháng 9 này, bản tin nội bộ sẽ đưa bạn đi qua những câu chuyện của những con người đã và đang tạo nên sức mạnh nội tại cho F.I.T Group. Những bước chuyển mình, những nỗ lực thầm lặng, những “chiến binh” không ngại thử thách, tất cả cùng nhau viết nên định nghĩa mới về thành công mang tên bản lĩnh.

Thân mến,
Ban Biên tập!



F.I.T INSIDER NO.30

có gì ?

01

Điểm tin 360°

04

02

Nhịp sống F.I.T Group

Chân dung F.I.T

Văn hóa F.I.T

Tủ sách F.I.T

07

03

Hiếu về OGSM

Nguồn gốc Mô hình chiến lược nổi tiếng Toàn cầu

12

04

Đối thoại cùng F.I.T

Chị: Nguyễn Mai Thanh Hiền

Nhân viên hỗ trợ kinh doanh UQT DCL

14



ĐIỂM TIN 360^o

30 ngày của chúng ta trôi qua vô cùng sôi động, hãy cùng FIT INSIDER nhìn lại hành trình đầy màu sắc thông qua các điểm tin nhanh 360.

CÁC SỰ KIỆN NỔI BẬT THÁNG VỪA QUA

Westfood: Gieo mầm tương lai từ vùng nguyên liệu bền vững

01

Xác định phát triển vùng nguyên liệu là một trong những yếu tố sống còn đối với chất lượng sản phẩm, WestFood đã tự chủ vùng nguyên liệu, trong đó nổi bật là vùng nguyên liệu dứa King MD2 – một trong những giống dứa có độ ngọt và kích thước đồng đều nhất trên thế giới. Thành công của WestFood là đã thuần hóa MD2 từ Nam Mỹ về Việt Nam và không ngừng thúc đẩy quy mô vùng trồng. Năm 2022, WestFood đã trồng được 140ha dứa MD2, đến 2028 dự kiến đạt 1000ha. Trong đó vùng đạt chuẩn GLOBAL GAP đạt 50% diện tích. Bằng cách hợp tác chặt chẽ với nông dân và đầu tư vào vùng nguyên liệu, WestFood đã tạo ra một hệ sinh thái nông nghiệp bền vững, giúp nâng cao thu nhập cho người nông dân và thúc đẩy phát triển kinh tế địa phương.



02

Vikoda đồng hành cùng Hội nghị Dinh dưỡng TP. Hồ Chí Minh mở rộng lần thứ XIII năm 2025



Đầu tháng 8/2025, tại TP. Hồ Chí Minh, Hội Dinh dưỡng Việt Nam phối hợp cùng Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa (Vikoda) tổ chức Hội nghị Dinh dưỡng TP. Hồ Chí Minh mở rộng lần thứ XIII với chủ đề “Gánh nặng kép về dinh dưỡng và những tiến bộ trong thực hành lâm sàng”. Tại Hội nghị lần này, Vikoda không chỉ tham gia với vai trò nhà tài trợ nước uống độc quyền, mà còn mang đến gian hàng trưng bày sản phẩm ấn tượng, góp phần lan tỏa thông điệp sống khỏe từ thiên nhiên. Thông qua sự kiện, Vikoda mong muốn khuyến khích cộng đồng hình thành thói quen chăm sóc sức khỏe bền vững, bắt đầu từ những lựa chọn dinh dưỡng hằng ngày.

03

Sữa giặt xả sinh học do Today Cosmetics sản xuất: Dịu nhẹ cho bé, sạch sâu cho cả nhà

Sản xuất bởi Today Cosmetics, thương hiệu Golden Life mang đến giải pháp giặt xả sinh học an toàn, dịu nhẹ cho trẻ nhỏ, nhưng vẫn đảm bảo hiệu quả làm sạch vượt trội cho cả gia đình. Với công nghệ enzyme hiện đại nhập khẩu từ châu Âu và hương thơm tinh tế, sản phẩm không chỉ chăm sóc từng sợi vải mà còn bảo vệ làn da nhạy cảm, mang lại trải nghiệm giặt giũ an toàn, tiện lợi và đầy ắp yêu thương. Sữa giặt xả sinh học Golden Life do Today Cosmetics sản xuất được gọi là “sữa giặt” thay vì “nước giặt” bởi dung dịch có dạng sữa, chứa nhiều thành phần dưỡng da, giúp mềm vải tự nhiên mà không cần xả lại, mang đến cảm giác mềm mại và an toàn tối đa cho làn da nhạy cảm của trẻ nhỏ.



Westfood sơ kết 6 tháng đầu năm 2025: Bứt phá doanh thu – Mở rộng sản xuất

04



Trong bối cảnh thị trường nông sản chế biến tiếp tục đòi hỏi cao về chất lượng và năng lực cung ứng, Westfood vẫn duy trì đà tăng trưởng ấn tượng. Một trong những điểm sáng lớn nhất trong 6 tháng đầu năm 2025 là kết quả kinh doanh khả quan. Doanh thu toàn công ty đạt 112% kế hoạch đề ra, cho thấy sự nỗ lực đồng bộ từ chiến lược thị trường đến năng lực vận hành, sản xuất. Cả thị trường xuất khẩu và nội địa đều ghi nhận mức tăng trưởng ổn định. Bên cạnh việc duy trì các thị trường truyền thống, Westfood từng bước mở rộng hệ thống phân phối, đưa các dòng sản phẩm nông sản chế biến chất lượng cao đến gần hơn với người tiêu dùng trong nước.



NHỊP SỐNG F.I.T

HÀ VIỆT DŨNG

HÀNH TRÌNH 15 NĂM CỦA
BẢN LĨNH VÀ ĐAM MÊ

Anh Hà Việt Dũng

Phó ban Quản lý Đầu tư Xây dựng F.I.T Group



Trong thế giới của những bản vẽ kỹ thuật khô cứng và các tiêu chuẩn xây dựng khắt khe, ít ai nghĩ rằng điều giúp một kỹ sư gắn bó và tỏa sáng lại chính là niềm đam mê và sự kiên định với nghề. Với anh Hà Việt Dũng, Phó Ban Quản lý Đầu tư Xây dựng tại F.I.T Group, hành trình làm nghề không chỉ được đo bằng các công trình hoàn thiện, mà còn bằng chính bản lĩnh vượt qua thử thách, sự đổi mới không ngừng và những giá trị bền vững mà anh theo đuổi.

Quyết định rẽ hướng – Cú hích cho hành trình mới

Năm 2024 đánh dấu một bước ngoặt lớn trong sự nghiệp của anh Hà Việt Dũng. Sau 4 năm gắn bó và phát triển tại công ty cũ, anh đứng trước lựa chọn khó khăn khi nhận ra mục tiêu nghề nghiệp không còn phù hợp với định hướng của công ty. “Đó là thời điểm đòi hỏi bản lĩnh nhiều nhất,” anh chia sẻ. “Tôi đã từng có cơ hội làm việc trực tiếp với lãnh đạo cấp cao, nên việc ra đi là một quyết định không dễ dàng.”

Tuy nhiên, thay vì lo lắng, anh lựa chọn đối diện với sự thay đổi, mở lòng đón nhận những thử thách mới. Quyết định ấy đã đưa anh đến với

F.I.T Group, nơi anh tìm thấy sự đồng điệu trong triết lý phát triển và động lực làm nghề được thắp lại mạnh mẽ hơn bao giờ hết.

Dự án nhà máy EU-GMP – Áp lực tạo nên động lực

Trong vai trò Phó Ban Quản lý Đầu tư Xây dựng, anh Dũng đang đồng hành cùng một trong những dự án khó nhất từ trước đến nay – xây dựng nhà máy sản xuất thuốc ung thư theo tiêu chuẩn EU-GMP. “Đây là tiêu chuẩn rất khắt khe, hiện tại Việt Nam chỉ có khoảng 15 nhà máy đạt chuẩn này, và chỉ 2-3 nhà máy sản xuất thuốc ung thư,” anh cho biết.

Khó khăn là vậy, nhưng chính độ phức tạp của dự án, cùng mục tiêu nhân văn, mang lại các sản phẩm điều trị ung thư với giá thành cạnh tranh hơn lại là nguồn động lực lớn giúp anh giữ vững tinh thần trách nhiệm và sự kiên định trong công việc.

Con người – "vật liệu" quyết định sự thành bại của dự án

15 năm trong nghề, bài học sâu sắc nhất anh Dũng rút ra không đến từ công nghệ hay kỹ thuật, mà chính là yếu tố con người. "Một đội ngũ có trách nhiệm, phối hợp ăn ý và cùng chung mục tiêu là yếu tố then chốt làm nên thành công của một dự án. Chỉ cần một mắt xích thiếu cam kết, dự án có thể thất bại dù có công nghệ hiện đại đến đâu," anh khẳng định.



Bản lĩnh không phải là sự cứng rắn, mà là dám chịu trách nhiệm và sẵn sàng thay đổi

Với anh Dũng, bản lĩnh trong công việc thể hiện rõ qua hai điều: dám chịu trách nhiệm và dám thay đổi. Trong xây dựng, nơi mọi quyết định đều có thể ảnh hưởng tới chất lượng công trình, sự an toàn và tiến độ dự án, người kỹ sư phải sẵn sàng đứng ra nhận trách nhiệm khi xảy ra sai sót.

"Bản lĩnh không phải là đổ lỗi, mà là đối mặt, tìm giải pháp và khắc phục vấn đề." Bên cạnh đó, anh cũng cho rằng bản lĩnh còn đến từ việc sẵn

sàng học hỏi, kể cả những điều mình chưa biết. "Tôi vẫn đang học tiếng Anh, tìm hiểu AI và các phần mềm mới để ứng dụng vào công việc. Đó không chỉ là học để biết, mà là học để thích nghi và phát triển."

Khi được hỏi về những quyết định khó khăn trong sự nghiệp, anh Dũng chia sẻ rằng, trong quản lý dự án, nhiều khi không tồn tại câu trả lời "đúng tuyệt đối". Điều quan trọng là đưa ra lựa chọn phù hợp nhất với mục tiêu dự án và giá trị cốt lõi của doanh nghiệp, đồng thời sẵn sàng chịu trách nhiệm với lựa chọn đó.

Giữ lửa với nghề – Niềm tự hào từ những công trình hoàn thiện

Dù nhiều người gọi ngành xây dựng là "bạc", nhưng với anh Dũng, mỗi công trình hoàn thiện, từ ý tưởng trên giấy tới lúc đi vào hoạt động là một dấu mốc đáng nhớ và đầy tự hào. Chính cảm xúc đó là ngọn lửa giữ anh lại với nghề suốt 15 năm qua, bất chấp áp lực kỹ thuật hay cường độ công việc.

Chia sẻ với những đồng nghiệp trẻ tại F.I.T Group, anh Hà Việt Dũng nhấn mạnh: "Tôi chưa dám nói mình thành công, nhưng tôi tin rằng, nếu bạn thực sự yêu thích công việc mình làm, bạn sẽ đủ bản lĩnh để vượt qua những thử thách. Đam mê là chất xúc tác cho sáng tạo, cho sự kiên định, và là con đường ngắn nhất dẫn tới thành công."

Anh Hà Việt Dũng là hình mẫu của một F.I.Ters, không chỉ giỏi chuyên môn mà còn có tư duy đổi mới, dám thay đổi, và đặc biệt là bản lĩnh đối diện với những thời khắc quyết định. Trong thế giới của những khối bê tông và bản vẽ kỹ thuật, anh chọn cách xây dựng những giá trị bền vững từ con người, đam mê và sự cam kết. Đó cũng là nền móng vững chắc để tạo ra những công trình và sự nghiệp trường tồn theo thời gian.

FIT CHAMPION QUÝ 2.2025

VINH DANH NHỮNG NGÔI SAO KINH DOANH XUẤT SẮC

Ngày 06/09/2025 vừa qua, đại gia đình F.I.T Group đã cùng nhau hòa mình trong không khí trang trọng và tự hào của chương trình FIT Champion 2025 – sự kiện vinh danh và trao thưởng dành cho những cá nhân xuất sắc trong lĩnh vực kinh doanh trên toàn Tập đoàn.

Đây không chỉ là dịp để ghi nhận những nỗ lực không ngừng nghỉ, những bước tiến bền bỉ và thành tích rực rỡ của các chiến binh khối kinh doanh, mà còn là nơi lan tỏa tinh thần quyết tâm, bản lĩnh và khát khao chiến thắng, những giá trị đã làm nên dấu ấn riêng của F.I.T Group.

Trong từng ánh mắt, nụ cười và những tràng pháo tay vang dội, chúng ta nhìn thấy niềm tự hào của một tập thể luôn biết trân trọng và tôn vinh giá trị con người. FIT Champion không chỉ dừng lại ở sự công nhận thành tích, mà còn là nguồn cảm hứng để mỗi cá nhân tiếp tục khẳng định bản thân, vượt lên thử thách và bứt phá trên hành trình phía trước.

Với F.I.T Group, con người chính là tài sản quý giá nhất. FIT Champion vì thế sẽ luôn là minh chứng sống động cho triết lý: khi mỗi cá nhân tỏa sáng, cả tập thể sẽ cùng vươn xa.





LÀM ÍT ĐƯỢC NHIỀU

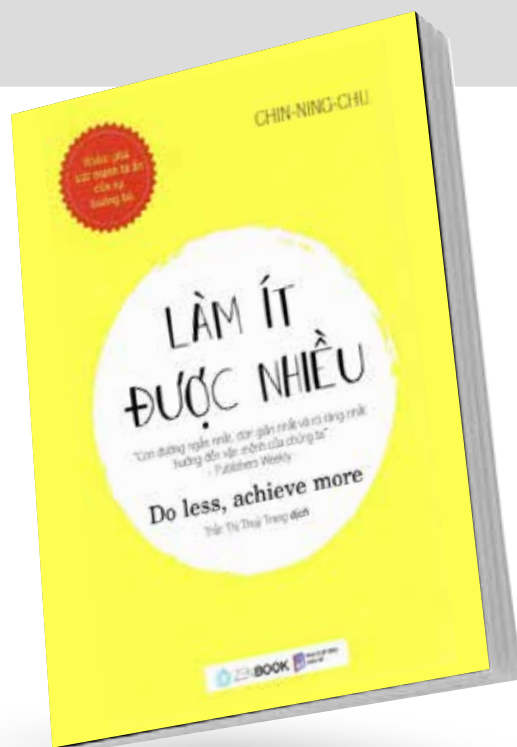
“Làm Ít Được Nhiều” của Chin-Ning Chu không đi theo lối mòn khuyên bạn phải làm việc chăm chỉ hơn hay đặt mục tiêu cao hơn. Thay vào đó, cuốn sách mở ra một góc nhìn đầy nghịch lý nhưng sâu sắc: đôi khi, con đường dẫn tới thành công không nằm ở chỗ ta làm thật nhiều, mà ở khả năng biết buông bỏ, chọn lọc và khéo léo tận dụng sức mạnh vốn có.

- Phan Nam -

Trong kỷ nguyên mà con người luôn được thúc giục phải “cố gắng nhiều hơn”, “làm việc chăm chỉ hơn” để đạt tới thành công, ta dễ bị cuốn vào guồng quay bất tận của nỗ lực và áp lực. Nhưng trở trêu thay, càng cố gắng làm nhiều, ta lại càng dễ rơi vào tình trạng kiệt sức, hoang mang và đánh mất chính bản thân mình.

Với giọng văn uyển chuyển, giàu chiêm nghiệm, Chin-Ning Chu dẫn dắt người đọc qua triết lý phương Đông kết hợp cùng thực tiễn phương Tây, để chỉ ra rằng: thay vì lao vào tranh đấu kiệt sức, ta có thể học cách “mềm dẻo như nước”, thuận theo tự nhiên, tìm sự cân bằng giữa làm và không làm. Thành công khi ấy không còn là một cuộc đua khốc liệt, mà là quá trình hòa hợp, nơi trí tuệ, sự kiên nhẫn và trực giác được đặt đúng chỗ.

Điểm đặc biệt của cuốn sách là khơi gợi cho người đọc sự bình tĩnh và tự tin: ta không cần chạy theo mọi cơ hội, không nhất thiết phải kiểm soát mọi điều, mà chỉ cần biết tập trung vào cái cốt lõi, thả lỏng những gì ngoài tầm tay, và hành động đúng lúc. Đó mới là cách để đạt nhiều hơn trong cuộc đời, bằng việc làm ít đi.



Nếu bạn từng cảm thấy bế tắc giữa áp lực thành công, mỗi mệt vì chạy mãi không thấy đích đến, thì “Làm Ít Được Nhiều” sẽ là lời nhắc dịu dàng nhưng mạnh mẽ: hạnh phúc và thành tựu không đến từ việc gồng mình làm nhiều, mà từ nghệ thuật buông bỏ, tinh giản và sống thuận theo dòng chảy tự nhiên.

Link sách:

https://drive.google.com/file/d/1woe3cD_euc-ByDMr8_X2bT0o-l7BpElI9/view?usp=sharing



HIỂU VỀ OGSM

NGUỒN GỐC MÔ HÌNH NỔI TIẾNG CHIẾN LƯỢC TOÀN CẦU

Mặc dù các nghiên cứu chỉ ra rằng phương pháp này rất phổ biến trong các công ty, tập đoàn lớn trên khắp thế giới, nhưng nguồn gốc ra đời của OGSM cho đến nay chưa được xác minh rõ ràng.

Các ghi chép cho thấy, mô hình OGSM có thể được ra đời vào khoảng những năm 50 của thế kỷ XX, sau chiến tranh thế giới thứ hai. Khi đó, các nhà sản xuất ô tô Nhật Bản đã dựa trên ý tưởng về quản lý mục tiêu tập trung, bao quát để tạo ra mô hình OGSM đầu tiên.

Tuy nhiên, OGSM thực sự được phát triển và hoàn thiện tại Mỹ - một đất nước vốn nổi tiếng với các công ty, tập đoàn đa quốc gia. Bắt đầu từ việc người Mỹ áp dụng mô hình OGSM để nhằm vào mục tiêu “làm cho người Mỹ lại một lần nữa tự hào” với đích nhắm cụ thể là thực hiện việc lần đầu tiên đưa con người lên mặt trăng.

Mục tiêu này sau đó thành công vang dội và OGSM càng chiếm được niềm tin của các doanh nghiệp. Rất nhiều công ty đã ứng dụng mô hình OGSM để quản trị toàn bộ hoạt động vận hành hàng ngày của họ. Đặc biệt trong các tập đoàn đa quốc gia, mô hình OGSM được áp dụng một cách triệt để từ trên xuống dưới, từ trụ sở chính cho đến các chi nhánh trên toàn thế giới. Và đó cũng là một trong những nguyên nhân khiến cho OGSM lan tỏa nhanh chóng đến nhiều quốc gia, trở thành phương pháp quản trị chiến lược nổi tiếng như ngày hôm nay.

Coca-Cola, Procter & Gamble, KPN, Royal Flora Holland, Reckitt Benckiser, Honda, Mars



Nhật Bản sau thế chiến thứ 2 được xem là nơi khởi sinh tư tưởng OGSM

MetLife, Triumph International, Intersnack cashew PVT LTD, Del Monte Foods... là một vài trong rất nhiều công ty trên thế giới đang áp dụng phương pháp OGSM trong quản trị chiến lược. Trong đó, Procter & Gamble (P&G) và Coca-Cola luôn xem OGSM là đặc trưng trong quản trị của họ. Bằng OGSM, các công ty kể trên đã tạo nên những đột phá lớn trong quá trình phát triển, trở thành những “người khổng lồ” trong các lĩnh vực mà trước đó thậm chí họ không hề có kinh nghiệm. Cùng với các thành tựu đột phá, OGSM còn tạo nên bản sắc văn hóa doanh nghiệp trong hành trình phát triển của mỗi công ty.

Tại Việt Nam, nhiều tổ chức đào tạo đã nhắc tới OGSM thông qua các bài giảng hoặc tài liệu. Tuy nhiên, do cách diễn đạt khác nhau, đa phần dựa vào dịch thuật ngôn ngữ, nên tinh thần của OGSM chưa được truyền tải một cách trọn vẹn, mạch lạc. Mặc dù vậy, các tài liệu này cũng đã đề cập đến những điểm cơ bản và cung cấp cái nhìn tổng quan để góp phần giúp OGSM ngày càng trở nên phổ biến.



ĐỐI THOẠI

CÙNG F.I.T

VỮNG VÀNG

TRONG TỪNG QUYẾT ĐỊNH

Bản lĩnh

TRONG TỪNG HÀNH ĐỘNG

“

FIT Insider mời bạn cùng gặp gỡ và trò chuyện với chị Nguyễn Mai Thanh Hiền – Nhân viên hỗ trợ kinh doanh UQT của Dược Cửu Long để cùng lắng nghe chị chia sẻ về công việc đầy thú vị nhưng cũng không kém phần thách thức, đòi hỏi bản lĩnh của mình.

-Minh Nhật-



Nguyễn Mai Thanh Hiền

Nhân viên hỗ trợ kinh doanh UQT DCL

Chị có thể giới thiệu đôi nét về công việc ủy quyền thầu tại Dược Cửu Long và điều gì đã đưa chị gắn bó với vị trí này?

Công việc của tôi là chuẩn bị và quản lý hồ sơ ủy quyền thầu: thương thảo giá – số lượng, lập hợp đồng, xuất hóa đơn, theo dõi công nợ và cung cấp hồ sơ pháp lý, kỹ thuật cho đối tác tham dự thầu. Tôi gắn bó vì công việc này vừa rèn luyện sự tỉ mỉ, trách nhiệm, vừa giúp tôi đóng góp trực tiếp vào kết quả kinh doanh của công ty.

Trong môi trường đặc thù của ngành dược, đâu là những thách thức lớn nhất mà chị phải đối mặt khi thực hiện công tác ủy quyền thầu?

Thách thức là phải soạn và quản lý hợp đồng chặt chẽ, đảm bảo hồ sơ pháp lý – kỹ thuật chính xác, đồng thời thường xuyên liên hệ khách hàng để nắm nhu cầu và duy trì doanh số, sự cạnh tranh gay gắt từ nhiều đối thủ.



Theo chị, “bản lĩnh” được thể hiện rõ nhất ở khía cạnh nào trong công việc mà chị đang đảm nhiệm?

Theo tôi, bản lĩnh trong công việc thể hiện rõ nhất ở sự kết hợp giữa quyết đoán, kiên định và linh hoạt, đặc biệt trong các tình huống đòi hỏi xử lý nhanh, chính xác và giữ vững hiệu quả

kinh doanh. Ở vị trí tôi đảm nhiệm, áp lực về tiến độ, chỉ tiêu và sự chặt chẽ trong các điều khoản hợp đồng là điều diễn ra hàng ngày. Bản lĩnh chính là khả năng ra quyết định nhanh chóng nhưng không hấp tấp, luôn dựa trên dữ liệu, kinh nghiệm và đánh giá rủi ro cụ thể.

Để đạt được thành tích nổi bật và được vinh danh FIT Champion quý 2/2025, chị đã nỗ lực vượt qua những khó khăn cụ thể nào?

Để đạt được danh hiệu FIT Champion quý 2/2025, tôi đã phải nỗ lực rất nhiều để vượt qua những áp lực cụ thể và liên tục trong công việc. Đầu tiên là áp lực về thời gian, khi các mục tiêu kinh doanh được giao thường gắn với những mốc tiến độ rất chặt chẽ. Điều này đòi hỏi tôi không chỉ làm việc với cường độ cao, mà còn phải chủ động sắp xếp công việc khoa học, tối ưu hoá thời gian để vừa theo sát tiến độ, vừa xử lý hiệu quả những vấn đề phát sinh. Bên cạnh đó, tôi cũng cần thường xuyên bám sát khách hàng, xử lý kịp thời các phát sinh trong hợp đồng để đảm bảo doanh số và kết quả kinh doanh.

Có kỷ niệm hoặc tình huống đáng nhớ nào trong công tác làm ủy quyền thầu giúp chị rèn luyện thêm sự bản lĩnh và trưởng thành nghề nghiệp?

Có những tình huống khách hàng yêu cầu giao gấp với số lượng lớn, tôi phải nhanh chóng thương thảo giá, số lượng, hoàn tất hợp đồng, trình phê duyệt và phối hợp xuất hàng kịp thời. Những trải nghiệm này giúp tôi rèn sự bản lĩnh và trưởng thành hơn.

Làm việc trong lĩnh vực đòi hỏi tính chính xác, nhanh nhẹn và đầy sự cạnh tranh gay gắt, chị thường áp dụng cách nào để giữ sự bình tĩnh và quyết đoán?

Tôi giữ sự bình tĩnh bằng cách luôn bám sát quy trình, phân tích kỹ tình huống để tránh phản ứng cảm tính. Trong môi trường nhiều áp lực và cạnh tranh, tôi ưu tiên tư duy hệ thống, xác định rõ trọng tâm vấn đề, từ đó đưa ra quyết định nhanh nhưng có cơ sở vững chắc. Việc giữ được sự tỉnh táo và chủ động trong mọi tình huống giúp tôi duy trì hiệu suất ổn định và xử lý công việc hiệu quả.

Theo chị, yếu tố nào đã góp phần lớn vào thành công cá nhân cũng như kết quả chung của tập thể Dược Cử Long?

Yếu tố lớn nhất góp phần vào thành công cá nhân tôi cũng như kết quả chung của tập thể Dược Cử Long chính là tinh thần hợp tác và hỗ trợ lẫn nhau giữa các bộ phận. Mỗi cá nhân đều sẵn sàng chia sẻ, phối hợp nhịp nhàng vì mục tiêu chung. Bên cạnh đó, sự tin tưởng và tạo điều kiện từ ban lãnh đạo là động lực quan trọng giúp tôi tự tin phát huy năng lực và vượt qua các thử thách trong công việc.

Chị muốn gửi gắm thông điệp gì đến các đồng nghiệp tại Dược Cử Long cũng như toàn F.I.T Group để cùng lan tỏa tinh thần "Bản lĩnh tạo thành công"?

Hãy luôn giữ vững tinh thần 'Bản lĩnh tạo thành công', bởi trong bất kỳ hoàn cảnh nào, chính sự kiên định, chủ động và tinh thần trách nhiệm của mỗi cá nhân sẽ tạo nên sức mạnh tập thể. Mỗi bước tiến vững chắc từ từng thành viên sẽ góp phần xây dựng thành công bền vững cho Dược Cử Long nói riêng và F.I.T Group nói chung.



FITINSIDER

ẤN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ TẬP ĐOÀN F.I.T

CHỊU TRÁCH NHIỆM NỘI DUNG

Hồ Thị Vinh Trang

BIÊN TẬP

Đinh Thu Hà

Nguyễn Linh Chi

Nguyễn Thu Hà

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam