

# FTINSIDER

TẠP CHÍ NỘI BỘ - SỐ 39 - THÁNG 6/2026

TỎA SÁNG  
*Từ* NỘI LỰC

Đại gia đình F.I.T Group thân mến,

Mỗi thành công đều có một điểm khởi đầu. Đó không phải lúc đứng trên bục vinh danh hay khoảnh khắc nhận được sự ghi nhận từ tập thể, mà là những ngày tháng âm thầm nỗ lực, kiên trì theo đuổi mục tiêu và không ngừng hoàn thiện bản thân.

Tháng 6 này, khi toàn Tập đoàn cùng hướng về lễ vinh danh F.I.T Champion Quý I/2026, chúng ta có dịp nhìn lại những cá nhân đã tạo nên dấu ấn nổi bật bằng chính sự bền bỉ và tinh thần không ngừng bứt phá. Mỗi F.I.T Champion là một câu chuyện khác nhau, nhưng đều có chung một điểm: thành công được xây dựng từ nội lực, từ trách nhiệm trong công việc, từ ý chí vượt qua thử thách và từ khát vọng chinh phục những mục tiêu cao hơn mỗi ngày.

“Tỏa sáng từ nội lực” không chỉ là chủ đề của bản tin tháng này, mà còn là thông điệp phản ánh tinh thần của người F.I.T Group. Trong hành trình phát triển của Tập đoàn, chúng ta hiểu rằng những thành quả bền vững không đến từ may mắn hay những bước nhảy vọt nhất thời. Đó là kết quả của quá trình tích lũy từng ngày, từ những việc làm nhỏ nhưng được thực hiện với sự tận tâm, kỷ luật

Chúc Anh/Chị em luôn giữ vững nhiệt huyết, tinh thần học hỏi và khát vọng vươn lên để tiếp tục tỏa sáng theo cách riêng của mình.

***Thân ái,***  
**Ban Biên tập**

# NỘI DUNG

*số 39 có gì?*

## 01 ĐIỂM TIN 360°

## 02 NHỊP SỐNG F.I.T GROUP

Giới thiệu sách: "The Brand Gap"

Phạm Đình Cường "Phía sau những con số là tinh thần trách nhiệm"

## 03 VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Teambuilding 2026 - Hành trình kết nối, trải nghiệm đầy màu sắc

## 04 ĐỐI THOẠI

Anh Nguyễn Văn Thành - Quản lý khách hàng chiến lược CTCP TBYT Benovas



NHỮNG NGÀY SÔI ĐỘNG QUA LĂNG KÍNH FIT INSIDER

**ĐIỂM TIN 360<sup>0</sup>**



## VIKODA KHẲNG ĐỊNH VAI TRÒ TẠI DIỄN ĐÀN “KHOA HỌC VÀ DOANH NHÂN TRONG KỶ NGUYÊN VƯƠN MÌNH CỦA DÂN TỘC”

Với hơn 36 năm phát triển bền vững cùng triết lý “Ngọc trong đá”, Vikoda tiếp tục khẳng định vị thế thương hiệu Việt giàu nội lực khi tham dự Diễn đàn “Khoa học và Doanh nhân trong kỷ nguyên vươn mình của dân tộc” – nơi hội tụ các nhà khoa học, chuyên gia và cộng đồng doanh nhân tiêu biểu trên cả nước, cùng thảo luận về vai trò của doanh nghiệp trong hành trình phát triển quốc gia thời kỳ mới. Tham dự Diễn đàn, Vikoda – thương hiệu nước khoáng thiên nhiên giàu truyền thống của Việt Nam – đã mang tới những góc nhìn về vai trò của doanh nghiệp trong việc kiến tạo giá trị bền vững, nâng cao chất lượng sống cộng đồng và xây dựng thương hiệu Việt bằng nội lực. Tại diễn đàn, đại diện Vikoda chia sẻ về hành trình hơn 36 năm kiên định với giá trị cốt lõi của thương hiệu: chất lượng nguyên bản, phát triển bền vững và tinh thần bền bỉ của doanh nghiệp Việt. Không chỉ theo đuổi mục tiêu phát triển sản phẩm chất lượng cao, Vikoda còn từng bước xây dựng hình ảnh thương hiệu gắn với lối sống khỏe mạnh, chủ động và hiện đại. Với nguồn khoáng kiềm thiên nhiên quý hiếm được hình thành từ địa tầng hàng triệu năm tại Khánh Hòa, thương hiệu không ngừng đầu tư công nghệ, nâng cao tiêu chuẩn sản xuất và mở rộng hệ sinh thái hoạt động hướng đến cộng đồng.

## WESTFOOD ĐÓN ĐOÀN SỞ CÔNG THƯƠNG HÀ NỘI VÀ CẦN THƠ, THÚC ĐẨY LIÊN KẾT TIÊU THỤ NÔNG SẢN BẮC – NAM

Ngày 7/6, đoàn đại biểu Sở Công Thương TP Cần Thơ và Sở Công Thương TP Hà Nội đã đến thăm và làm việc tại Công ty Cổ phần Chế biến Thực phẩm Xuất khẩu Miền Tây (WestFood). Chuyển thăm năm trong khuôn khổ chương trình kết nối cung cầu, hợp tác liên kết đầu tư giữa hai địa phương, hướng tới xây dựng chuỗi liên kết kinh tế Bắc – Nam bền vững từ sản xuất, chế biến, logistics đến tiêu dùng và xuất khẩu. Tại buổi làm việc, các bên đã trao đổi về tiềm năng hợp tác trong việc phát triển chuỗi giá trị nông sản, tăng cường kết nối giữa vùng nguyên liệu Đồng bằng sông Cửu Long với thị trường tiêu thụ lớn tại Thủ đô Hà Nội. Với năng lực chế biến sâu, kinh nghiệm xuất khẩu và hệ thống quản lý chất lượng đạt tiêu chuẩn quốc tế, WestFood được đề xuất là đơn vị đầu mối của TP Cần Thơ tham gia chương trình liên kết này. Đại diện đoàn công tác đánh giá cao vai trò của WestFood trong việc nâng cao giá trị nông sản Việt Nam thông qua hoạt động chế biến, bảo quản và xuất khẩu. Đồng thời, doanh nghiệp được kỳ vọng sẽ trở thành cầu nối quan trọng, góp phần đưa các sản phẩm nông sản chất lượng cao của khu vực Đồng bằng sông Cửu Long tiếp cận sâu rộng hơn với hệ thống phân phối hiện đại và người tiêu dùng phía Bắc.





## **DCL BỔ NHIỆM NHÂN SỰ CẤP CAO, KIẾN TOÀN BỘ MÁY LÃNH ĐẠO**

Ngày 04/5/2026, tại Hội trường DCL, Lễ công bố và trao quyết định bổ nhiệm cán bộ quản lý cấp cao đã được tổ chức trang trọng, đánh dấu bước kiện toàn bộ máy lãnh đạo và tạo nền tảng cho giai đoạn phát triển tiếp theo của doanh nghiệp.

Phát biểu tại buổi lễ, ông Nguyễn Văn Sang nhấn mạnh vai trò của đội ngũ lãnh đạo trong việc dẫn dắt tăng trưởng và nâng cao năng lực. Theo đó, việc lựa chọn và bổ nhiệm nhân sự phù hợp không chỉ đáp ứng yêu cầu vận hành mà còn tạo động lực thúc đẩy tổ chức phát triển trong bối cảnh thị trường ngày càng cạnh tranh.

Trong khuôn khổ chương trình, DCL đã công bố quyết định bổ nhiệm ông Phạm Chung Đỉnh giữ chức vụ Phó Tổng Giám đốc Kinh doanh phụ trách Khối thị trường Dược phẩm. Ông Đỉnh có nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực dược phẩm, từng đảm nhiệm các vị trí điều hành kinh doanh cấp cao, được đánh giá cao về tư duy chiến lược, khả năng tổ chức hệ thống và am hiểu sâu sắc thị trường.

Việc bổ nhiệm ông Đỉnh được kỳ vọng sẽ góp phần nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh, mở rộng thị trường và tối ưu công tác quản trị, vận hành.

Tiếp nối chương trình, DCL cũng công bố quyết định bổ nhiệm ông Hồ Ngọc Dũng giữ chức vụ Giám đốc Công ty TNHH MTV Benovas Capsule. Việc kiện toàn nhân sự lãnh đạo diễn ra trong bối cảnh mô hình nhà máy Capsule chuyển sang hoạt động độc lập, hướng tới nâng cao tính chủ động và chuyên môn hóa trong vận hành.

Trước khi đảm nhiệm vị trí mới, ông Hồ Ngọc Dũng đã có nhiều đóng góp trong vai trò Giám đốc Kinh doanh Capsule, với kết quả doanh thu năm 2024 đạt 320 tỷ đồng, tăng trưởng 12%, đồng thời mở rộng thị trường và duy trì thị phần ở mức cao trong nước. Bên cạnh kết quả kinh doanh, ông cũng tham gia xây dựng hệ thống khách hàng và phát triển đội ngũ kinh doanh theo hướng chuyên nghiệp, hiệu quả.

Với nền tảng năng lực, kinh nghiệm và bản lĩnh của đội ngũ lãnh đạo mới, Dược Cử Long đứng trước cơ hội bứt phá mạnh mẽ, gia tăng năng lực cạnh tranh và từng bước khẳng định vị thế trên thị trường dược phẩm trong nước, hướng tới mở rộng hiện diện trong khu vực.



NHỮNG KHOẢNH KHẮC ĐẦY CẢM XÚC CỦA MỖI CHÚNG TA

**NHỊP SỐNG TẠI**  
**F.I.T**



## PHẠM ĐÌNH CƯỜNG

### PHÍA SAU NHỮNG CON SỐ LÀ TINH THẦN TRÁCH NHIỆM

*Giữa nhịp vận hành không ngừng của Tập đoàn, có những công việc không quá ồn ào nhưng lại giữ vai trò quan trọng trong việc tạo nên nền tảng quản trị minh bạch, hiệu quả và bền vững. Với anh Phạm Đình Cường – Phó Ban Kiểm toán F.I.T Group, kiểm toán nội bộ không chỉ là công việc gắn với quy trình, số liệu hay báo cáo, mà còn là hành trình tìm hiểu bản chất vấn đề, nhận diện rủi ro và đồng hành cùng các đơn vị để cùng hoàn thiện hoạt động.*

#### LINH CHI

### KHÁCH QUAN, TRUNG THỰC VÀ MANG TÍNH XÂY DỰNG

Ở vai trò Phó Ban Kiểm toán, công việc hằng ngày của anh Cường xoay quanh việc xây dựng kế hoạch kiểm toán, tổ chức thực hiện các cuộc kiểm toán theo kế hoạch đã được phê duyệt và theo dõi quá trình khắc phục các kiến nghị sau kiểm toán. Bên cạnh đó, anh cũng thường xuyên phối hợp với các đơn vị để trao đổi, đánh giá quy trình và nhận diện những rủi ro có thể ảnh hưởng đến hoạt động sản xuất kinh doanh.

Nếu nhìn từ bên ngoài, kiểm toán có thể được xem là một công việc khô khan, nhiều nguyên tắc và đòi hỏi sự chính xác cao. Nhưng với anh Cường, điều quan trọng nhất không chỉ nằm ở việc phát hiện vấn đề, mà còn ở cách đưa ra đánh giá sao cho khách quan, trung thực và mang tính xây dựng.

Theo anh, các kiến nghị sau kiểm toán chỉ thực sự có ý nghĩa khi giúp đơn vị nhìn nhận rõ hơn những điểm cần cải thiện và có hướng khắc phục phù hợp. Vì vậy, người làm kiểm toán không chỉ cần chuyên môn, mà còn cần tinh thần trách nhiệm, sự cẩn trọng và khả năng trao đổi hiệu quả với nhiều bộ phận khác nhau.

Anh chia sẻ rằng, trung thực và khách quan là nền tảng quan trọng nhất của nghề kiểm toán. Bên cạnh đó, sự cẩn thận cũng là yếu tố không thể thiếu, bởi chỉ một sai sót nhỏ cũng có thể ảnh hưởng đến kết quả đánh giá. Tuy nhiên, trong môi trường doanh nghiệp hiện nay, kiểm toán không chỉ dừng lại ở việc rà soát hay chỉ ra điểm chưa phù hợp. Người làm kiểm toán còn cần biết lắng nghe, trao đổi, thuyết phục và cùng các đơn vị tìm ra hướng đi phù hợp nhất.



### MỖI CUỘC KIỂM TOÁN LÀ MỘT CƠ HỘI HỌC HỎI

Nhìn lại quá trình làm việc tại F.I.T, điều khiến anh Cường nhớ nhất là những đợt kiểm toán tại các

đơn vị thành viên. Mỗi đơn vị có đặc thù hoạt động riêng, từ quy trình vận hành, mô hình kinh doanh đến những yêu cầu quản trị khác nhau. Chính sự đa dạng đó đã mang đến cho anh nhiều trải nghiệm đáng nhớ và những bài học thực tế không dễ có được nếu chỉ nhìn công việc qua những con số.

Điều khiến anh cảm thấy ý nghĩa nhất là khi các kiến nghị của Ban Kiểm toán được áp dụng vào thực tế và mang lại những thay đổi tích cực cho đơn vị. Đó có thể là một quy trình được hoàn thiện hơn, một rủi ro được nhận diện sớm hơn, hay một cách vận hành được điều chỉnh để hiệu quả hơn. Với anh, những thay đổi ấy chính là động lực để tiếp tục gắn bó với công việc kiểm toán nội bộ.

### **GẮN BÓ TỪ MÔI TRƯỜNG CHUYÊN NGHIỆP VÀ TINH THẦN ĐỒNG HÀNH**

Điều khiến anh Cường gắn bó với F.I.T Group không chỉ đến từ công việc chuyên môn, mà còn từ môi trường làm việc chuyên nghiệp, sự hợp tác giữa các đồng nghiệp và cơ hội học hỏi trong công việc. Với anh, mỗi ngày làm việc tại Tập đoàn là một cơ hội để mở rộng kiến thức và góc nhìn, bởi công việc kiểm toán giúp anh được tiếp xúc với nhiều lĩnh vực hoạt động khác nhau.

Bên cạnh đó, sự hỗ trợ từ lãnh đạo và đồng nghiệp cũng là nguồn động lực quan trọng. Trong công việc kiểm toán, sự phối hợp giữa các bên luôn đóng

vai trò cần thiết. Khi các đơn vị cùng trao đổi cởi mở, cùng nhìn về mục tiêu cải thiện và phát triển chung, những kiến nghị sau kiểm toán sẽ dễ dàng đi vào thực tế hơn và tạo ra hiệu quả tích cực hơn.

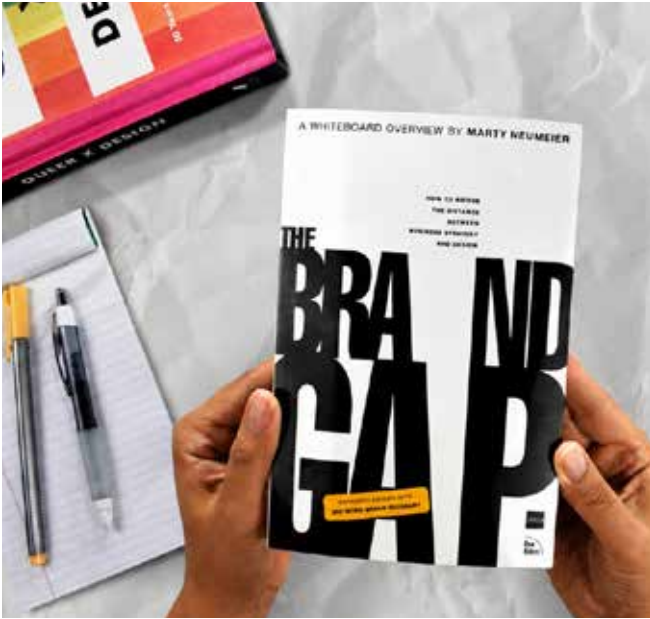
### **KIÊN TRÌ HỌC HỎI VÀ CHỦ ĐỘNG PHÁT TRIỂN**

Gửi lời nhắn tới các đồng nghiệp trẻ tại F.I.T, anh Cường cho rằng điều quan trọng là luôn giữ tinh thần học hỏi và sự chủ động trong công việc. Kinh nghiệm không thể được tích lũy trong ngày một ngày hai, vì vậy sự kiên trì và thái độ cầu thị là những yếu tố rất cần thiết trên hành trình phát triển sự nghiệp.

Bên cạnh việc nâng cao chuyên môn, anh cũng nhấn mạnh tầm quan trọng của kỹ năng làm việc nhóm, giao tiếp và khả năng thích nghi với sự thay đổi. Trong môi trường làm việc hiện đại, chuyên môn là nền tảng, nhưng để đi xa hơn, mỗi người cần biết phối hợp, lắng nghe và linh hoạt trước những yêu cầu mới.

Hành trình của anh Phạm Đình Cường tại F.I.T không phải là câu chuyện của những dấu ấn ồn ào, mà là sự bền bỉ trong từng cuộc kiểm toán, từng kiến nghị và từng nỗ lực góp phần hoàn thiện hệ thống quản trị. Bằng tinh thần khách quan, trung thực và trách nhiệm, anh cùng Ban Kiểm toán đang lặng lẽ đóng góp vào nền tảng phát triển bền vững của Tập đoàn.





**Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng gay gắt, thương hiệu không chỉ là hình ảnh hay thông điệp doanh nghiệp muốn truyền tải, mà còn là cách khách hàng cảm nhận và ghi nhớ về doanh nghiệp đó. "The Brand Gap" của Marty Neumeier mang đến góc nhìn thực tiễn về nghệ thuật xây dựng thương hiệu, giúp người đọc hiểu cách kết nối chiến lược kinh doanh, sáng tạo và trải nghiệm khách hàng để tạo nên lợi thế cạnh tranh bền vững.**

**HOÀI NAM**

The Brand Gap là cuốn sách tập trung vào khoảng cách giữa chiến lược kinh doanh và cách thương hiệu được cảm nhận trên thị trường. Thay vì tiếp cận thương hiệu như một khái niệm thiên về thiết kế hay marketing đơn thuần, tác giả phân tích thương hiệu dưới góc nhìn kết nối giữa tư duy sáng tạo và tư duy kinh doanh. Nội dung sách xoay quanh việc xây dựng một thương hiệu mạnh không chỉ bằng sản phẩm tốt mà còn bằng khả năng tạo ra nhận thức, cảm xúc và sự khác biệt trong tâm trí khách hàng.

Giọng văn của tác phẩm ngắn gọn, trực diện và hiện đại, sử dụng nhiều mô hình tư duy, ví dụ thực tế và hình minh họa để truyền tải thông điệp. Tác giả trình bày các nguyên tắc quan trọng như sự khác biệt hóa, tính nhất quán, trải nghiệm khách hàng và vai trò của thiết kế trong xây dựng thương hiệu. Một

## Xây dựng Thương hiệu từ **TƯ DUY CHIẾN LƯỢC**

điểm nổi bật của cuốn sách là cách lý giải thương hiệu không phải là thứ doanh nghiệp nói về mình, mà là điều khách hàng cảm nhận và ghi nhớ. Điều này giúp người đọc tiếp cận thương hiệu như một tài sản chiến lược thay vì chỉ là hoạt động truyền thông.

Thông điệp chính của cuốn sách là: thương hiệu mạnh được tạo ra khi doanh nghiệp thu hẹp khoảng cách giữa chiến lược, trải nghiệm và cảm nhận của khách hàng. Trong bối cảnh cạnh tranh ngày càng cao và người tiêu dùng có nhiều lựa chọn, cuốn sách mang lại góc nhìn thực tiễn cho những ai làm marketing, truyền thông, quản trị doanh nghiệp hoặc quan tâm đến việc xây dựng giá trị thương hiệu bền vững.

Nhìn chung, The Brand Gap không chỉ là cuốn sách về thương hiệu, mà còn là lời nhắc rằng giá trị bền vững được tạo nên khi doanh nghiệp nhất quán giữa điều mình theo đuổi và trải nghiệm mà khách hàng thực sự nhận được.

Link sách: [https://drive.google.com/file/d/1pck60Yqz9u\\_c1hVMWo38Jk\\_LdLLH6Buj/view?usp=sharing](https://drive.google.com/file/d/1pck60Yqz9u_c1hVMWo38Jk_LdLLH6Buj/view?usp=sharing)



TỪ GIÁ TRỊ CỐT LÕI ĐẾN HÀNH ĐỘNG CỦA CHÚNG TA

**VĂN HÓA**

**F.I.T**



## TEAMBUILDING 2026

### HÀNH TRÌNH KẾT NỐI, TRẢI NGHIỆM ĐẦY MÀU SẮC

Sau những tháng ngày tập trung cho công việc và các mục tiêu kinh doanh, Teambuilding 2026 đã trở thành khoảng thời gian đặc biệt để tập thể CBNV Văn phòng Tập đoàn cùng tạm gác lại nhịp sống bận rộn, dành cho bản thân những phút giây thư giãn và tận hưởng một hành trình đầy cảm xúc tại thành phố biển Đà Nẵng xinh đẹp.

Diễn ra từ ngày 22 - 24/05/2026, chương trình năm nay được thiết kế theo tinh thần cởi mở, linh hoạt, mang đến cho mỗi thành viên cơ hội trải nghiệm chuyến đi theo cách riêng của mình. Không đặt nặng các hoạt động tập thể với lịch trình dày đặc, chuyến đi hướng đến sự cân bằng giữa kết nối đồng đội và không gian cá nhân, để mỗi người đều có thể tìm thấy những khoảnh khắc ý nghĩa trong suốt hành trình.

Đà Nẵng chào đón gia đình F.I.T bằng bầu không khí trong lành, những bãi biển xanh trải dài cùng nhịp

sống trẻ trung, năng động. Đây không chỉ là điểm đến du lịch nổi tiếng mà còn là nơi lý tưởng để mọi người tái tạo năng lượng sau những ngày làm việc với cường độ cao. Trong suốt hành trình, các thành viên đã có dịp cùng nhau khám phá những địa danh nổi bật của miền Trung, tận hưởng vẻ đẹp thiên nhiên, văn hóa và con người nơi đây.



Một trong những điểm đến để lại nhiều ấn tượng là phố cổ Hội An – nơi lưu giữ vẻ đẹp bình yên, cổ kính qua từng mái nhà, con phố và ánh đèn lồng rực rỡ.

Đạo bước giữa không gian đậm dấu ấn thời gian, nhiều thành viên đã có cơ hội cảm nhận nhịp sống chậm rãi, tìm thấy những phút giây thư thái hiếm có giữa guồng quay công việc thường nhật. Những bức ảnh lưu niệm, những cuộc trò chuyện thân tình hay đơn giản chỉ là khoảnh khắc cùng nhau thưởng thức các món ăn đặc sản địa phương đã góp phần tạo nên những ký ức đẹp cho chuyến đi.

Trong hành trình lần này, Sun World Bà Nà Hills là một trong những điểm đến để lại nhiều ấn tượng đối với các thành viên. Giữa không gian núi cao thoáng đãng và khí hậu mát mẻ đặc trưng, mọi người đã cùng nhau trải nghiệm hệ thống cáp treo hiện đại, tham quan các công trình kiến trúc độc đáo và khám phá những không gian giải trí hấp dẫn. Những khoảnh khắc lưu lại tại Cầu Vàng, khu Làng Pháp hay các khu vui chơi trong quần thể Bà Nà Hills không chỉ mang đến niềm vui và tiếng cười mà còn góp phần tạo nên những kỷ niệm đáng nhớ trong suốt chuyến đi. Đây cũng là dịp để các đồng nghiệp có thêm thời gian trò chuyện, kết nối và tận hưởng những phút giây thư giãn bên nhau ngoài môi trường công việc thường ngày.



Tuy không có những thử thách vận động quy mô lớn như các chương trình teambuilding truyền thống, nhưng tinh thần kết nối vẫn được lan tỏa một cách tự nhiên qua từng hoạt động. Những câu chuyện ngoài công việc, những tiếng cười trong các bữa ăn chung hay những khoảnh khắc cùng nhau khám phá vùng đất mới đã giúp khoảng cách giữa các đồng nghiệp được rút ngắn. Từ đó, sự thấu hiểu và tinh thần đồng hành cũng được vun đắp một cách

bền chặt hơn.

Hơn cả một chuyến du lịch, Teambuilding 2026 là dịp để mỗi thành viên cảm nhận rõ hơn giá trị của sự gắn kết trong tập thể. Đó là cơ hội để nhìn lại những thành quả đã đạt được, trân trọng những nỗ lực chung và tiếp thêm năng lượng cho hành trình phía trước. Mỗi khoảnh khắc được chia sẻ trong chuyến đi đều góp phần tạo nên những ký ức đẹp, trở thành chất keo gắn kết giúp tập thể ngày càng vững mạnh hơn.



Khép lại hành trình tại Đà Nẵng, điều còn đọng lại không chỉ là những bức ảnh đẹp hay những trải nghiệm thú vị, mà còn là nguồn năng lượng tích cực, tinh thần hứng khởi và niềm tin vào sức mạnh của sự đồng hành. Với mỗi CBNV, Teambuilding 2026 sẽ là một dấu ấn đáng nhớ – nơi những nụ cười được sẻ chia, những kết nối được vun đắp và những cảm xúc đẹp được lưu giữ để cùng nhau bước tiếp trên những chặng đường mới.





CHÚNG TA TRAO ĐỔI - CHÚNG TA HIỂU NHAU HƠN

**ĐỔI THỜI**

Nguyễn Văn Thành

## Chinh phục F.I.T Champion bằng **KỶ LUẬT** và **QUYẾT TÂM**



*Danh hiệu F.I.T Champion Quý I/2026 không đến từ những bước nhảy vọt, mà được tạo nên bởi sự bền bỉ trong từng nỗ lực mỗi ngày. Với mức hoàn thành 139% kế hoạch, anh Nguyễn Văn Thành – Quản lý Khách hàng Chiến lược của BMD đã ghi dấu một cột mốc đáng tự hào khi trở thành nhân sự đầu tiên của Benovas chinh phục danh hiệu F.I.T Champion. Đó không chỉ là thành công của riêng anh, mà còn là minh chứng cho tinh thần quyết tâm, học hỏi và không ngừng vươn lên của tập thể BMD.*

Thu Hà

**Khi biết mình trở thành FIT Champion Quý I/2026 với kết quả 139%, cảm xúc đầu tiên của anh là gì?**

Khi biết mình trở thành nhà vô địch F.I.T Champion Quý I/2026, cảm xúc đầu tiên của tôi vui mừng và hạnh phúc. Sau những nỗ lực, cố gắng và cả những khó khăn đã trải qua. Bên cạnh niềm vui tôi cũng rất biết ơn những người đã luôn ủng hộ và đồng hành cùng tôi trên hành trình đó.

**Anh là thành viên đầu tiên của BMD giành danh hiệu F.I.T Champion. Theo anh, thành tích này mang ý nghĩa như thế nào đối với cá nhân anh và tập thể BMD?**

Đối với tôi, danh hiệu F.I.T Champion là sự ghi nhận cho quá trình kiên trì rèn luyện, vượt qua giới hạn của bản thân và duy trì mọi công việc tích cực. Đây không chỉ là một thành tích đáng tự hào mà còn là động lực để tôi tiếp tục chinh phục những công việc sau này. Đối với tập thể BMD, tôi hy vọng thành tích này sẽ góp phần lan tỏa tinh thần làm việc của tất cả anh chị em trong Công ty. Việc trở thành thành viên đầu tiên đạt danh hiệu F.I.T Champion không chỉ là niềm vui của riêng tôi mà còn là niềm tự hào của cả tập thể Công

ty BMD, để minh chứng rằng mỗi cá nhân trong Công ty đều có thể chinh phục những mục tiêu lớn nếu có quyết tâm.

**Nhìn lại hành trình 1 năm 6 tháng gắn bó với BMD, đâu là những dấu mốc hoặc thử thách đáng nhớ nhất đã giúp anh vững vàng hơn trong công việc?**

Trong quá trình làm việc tại BMD, điều đáng nhớ nhất của tôi là quá trình thích nghi và vượt qua những áp lực trong công việc. Những thử thách đó giúp tôi kiên trì và bản lĩnh để xử lý công việc hiệu quả hơn. Bên cạnh đó sự hỗ trợ từ đồng nghiệp và Ban lãnh đạo Công ty cũng là động lực để tôi tự tin vượt qua khó khăn và hoàn thành nhiệm vụ được giao.

**Theo anh, đâu là yếu tố quan trọng nhất giúp anh đạt được mức hoàn thành 139% kế hoạch trong Quý I/2026?**

Tôi cho rằng yếu tố quan trọng nhất là sự kỷ luật và kiên trì, không bỏ cuộc trước mọi khó khăn khi đã có mục tiêu rõ ràng. Đồng thời sự hỗ trợ từ Ban lãnh đạo và đồng nghiệp cũng là động lực lớn giúp tôi hoàn thành mục tiêu trong Quý I/2026.

## **Trong lĩnh vực thiết bị y tế, việc xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng chiến lược đòi hỏi những yếu tố gì, thưa anh?**

Trong lĩnh vực TBYT, việc xây dựng và duy trì mối quan hệ khách hàng chiến lược không chỉ dựa trên hoạt động bán hàng mà còn dựa trên sự tin tưởng và giá trị lâu dài. Theo tôi yếu tố quan trọng nhất là sự chuyên nghiệp, uy tín và đồng hành cùng khách hàng. Bên cạnh đó, việc phản hồi nhanh chóng, hỗ trợ kịp thời và luôn giữ cam kết với khách hàng là những yếu tố giúp xây dựng mối quan hệ bền vững và tạo nền tảng cho sự hợp tác lâu dài.

## **Anh thường làm gì để duy trì động lực và sự tập trung khi phải theo đuổi những mục tiêu kinh doanh đầy thách thức?**

Để duy trì động lực và sự tập trung trước những mục tiêu kinh doanh đầy thách thức, tôi luôn bắt đầu bằng việc xác định rõ mục tiêu và ý nghĩa của mục tiêu đó đối với đối với bản thân, khách hàng và Công ty.

## **Theo anh, một nhân viên kinh doanh muốn tạo ra kết quả vượt trội cần trang bị cho mình những phẩm chất hoặc kỹ năng nào?**

Theo tôi, để tạo ra những kết quả vượt trội, một nhân viên kinh doanh cần hội tụ cả phẩm chất cá nhân lẫn kỹ năng chuyên môn. Trước hết là sự kiên trì và tinh thần chủ động, bởi trong kinh doanh không phải lúc nào nỗ lực cũng mang lại kết quả ngay từ lần đầu tiên. Sẽ có những khách hàng từ chối, những kế hoạch chưa đạt như kỳ vọng hay những giai đoạn thị trường nhiều biến động. Chính vì vậy, khả năng giữ vững tinh thần, không ngại khó khăn và sẵn sàng tìm kiếm giải pháp mới là điều vô cùng quan trọng.

Bên cạnh đó, người làm kinh doanh cần không ngừng học hỏi để nâng cao kiến thức về sản phẩm, thị trường cũng như kỹ năng giao tiếp, đàm phán và chăm sóc khách hàng. Khi hiểu rõ nhu cầu của khách hàng và biết cách tạo dựng niềm tin, cơ hội hợp tác lâu dài sẽ được mở rộng hơn. Tôi cũng cho rằng tính kỷ luật trong công việc đóng vai trò rất quan trọng, bởi những thành công lớn thường được xây dựng từ việc duy trì tốt những thói quen nhỏ mỗi ngày.

Cuối cùng, thái độ tích cực và tinh thần cầu tiến chính là yếu tố giúp một nhân viên kinh doanh có thể đi

đường dài với nghề. Khi luôn giữ được sự nhiệt huyết, sẵn sàng thích nghi với thay đổi và không ngừng hoàn thiện bản thân, mỗi người sẽ có nhiều cơ hội tạo ra những bước tiến vượt bậc và đạt được những thành quả xứng đáng.

## **Sau danh hiệu FIT Champion đầu tiên, anh đặt ra những mục tiêu gì cho bản thân trong thời gian tới? Anh muốn gửi gắm điều gì đến các đồng nghiệp trong toàn Tập đoàn?**

Sau thành tích này, tôi sẽ tiếp tục đặt ra cho mình những mục tiêu cao hơn, không ngừng học hỏi, hoàn thiện bản thân và nâng cao hiệu quả công việc để đóng góp nhiều hơn cho Công ty.

Tôi cũng muốn gửi đến các đồng nghiệp trong toàn Tập đoàn một thông điệp rằng: hãy luôn tin vào khả năng của chính mình, kiên trì theo đuổi mục tiêu đã lựa chọn và không ngừng học hỏi mỗi ngày. Thành công không đến trong một sớm một chiều, mà được tạo nên từ sự bền bỉ, tinh thần cầu tiến và những nỗ lực được tích lũy qua thời gian. Mỗi bước tiến nhỏ hôm nay đều có thể trở thành nền tảng cho những thành công lớn hơn trong tương lai.



**Trân trọng cảm ơn anh về cuộc trò chuyện này. Chúc anh sẽ sớm đạt được những mục tiêu đã đề ra!**

# 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

Trần Minh Nhật

Dương Thị Minh Nguyệt

Lý Thiện Thanh

Phan Hoài Nam