

FTINSIDER

TẠP CHÍ NỘI BỘ - SỐ 41 - THÁNG 8/2026



MỘT VÒNG VIỆT NAM

Thân gửi đại gia đình F.I.T Group,

Việt Nam là một hành trình nhiều sắc màu, nơi mỗi vùng đất, mỗi con người đều góp một câu chuyện và một giá trị riêng. Với F.I.T Group – một Tập đoàn đa ngành hiện diện ở nhiều lĩnh vực trên khắp cả nước – những sắc màu ấy cũng được tạo nên từ chính mỗi thành viên trong đại gia đình F.I.T.

Tháng 8 vừa qua, hình ảnh CBNV F.I.T trên khắp mọi miền cùng hòa mình vào những điệu nhảy của ca khúc “Một vòng Việt Nam” đã tạo nên một khoảnh khắc thật đẹp. Dù ở những địa điểm khác nhau, làm việc trong những lĩnh vực khác nhau, chúng ta vẫn cùng chung một nhịp điệu, cùng lan tỏa tinh thần gắn kết và niềm tự hào khi là một phần của F.I.T Group.

Sự đa dạng trong lĩnh vực hoạt động đã tạo nên một F.I.T Group nhiều màu sắc. Nhưng phía sau những khác biệt ấy là một mục tiêu chung: tạo ra những sản phẩm, dịch vụ và giá trị thiết thực, góp phần nâng tầm chất lượng cuộc sống.

“Một vòng Việt Nam” vì thế không chỉ là một điệu nhảy, mà còn là hình ảnh về sự kết nối của những con người F.I.T trên khắp mọi miền. Mỗi cá nhân một vị trí, mỗi đơn vị một vai trò, nhưng khi cùng chung mục tiêu và cùng nỗ lực, chúng ta sẽ tạo nên sức mạnh lớn hơn.

Một vòng Việt Nam – một vòng kết nối.

Thân ái,
Ban Biên tập

NỘI DUNG

SỐ 41 CÓ GÌ?

01 ĐIỂM TIN 360°

02 NHỊP SỐNG F.I.T GROUP

Nguyễn Thùy Dương - Chẩn chu trong từng công việc

Giới thiệu sách: “Những trò quỳ quái không trái lương tâm”

03 VĂN HÓA DOANH NGHIỆP

Một vòng Việt Nam – Một nhịp tự hào F.I.T Group

04 ĐỐI THOẠI

Anh Phạm Võ Duy Đăng

Quản lý bằng mục tiêu và sự đồng hành

NHỮNG NGÀY SÔI ĐỘNG QUA LĂNG KÍNH FIT INSIDER

ĐIỂM TIN 360°





BMD MỞ RỘNG HỢP TÁC CHUYÊN MÔN TẠI HỘI NGHỊ KHOA HỌC THƯỜNG NIÊN 2026 KHU VỰC MIỀN TRUNG TÂY NGUYÊN

Ngày 18/7/2026, BMD đã tham dự Hội nghị Khoa học thường niên năm 2026 do Hội Hóa sinh Y học các tỉnh Miền Trung và Tây Nguyên tổ chức. Sự kiện là dịp để BMD giới thiệu các giải pháp thiết bị y tế, tăng cường kết nối với đội ngũ chuyên gia, bệnh viện và cơ sở y tế, đồng thời mở rộng cơ hội hợp tác, góp phần thúc đẩy sự phát triển của ngành xét nghiệm và chẩn đoán tại Việt Nam. Tham gia sự kiện, BMD mang đến các dòng sản phẩm và giải pháp TBYT phục vụ hoạt động xét nghiệm và chăm sóc sức khỏe, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của các cơ sở khám chữa bệnh. Gian hàng của công ty thu hút sự quan tâm của đông đảo đại biểu, tạo điều kiện để đội ngũ BMD trực tiếp trao đổi với các bác sĩ, chuyên gia và khách hàng về đặc điểm kỹ thuật, ứng dụng thực tiễn cũng như những yêu cầu mới trong hoạt động xét nghiệm hiện nay. Thông qua các hoạt động tại hội nghị, BMD không chỉ giới thiệu năng lực sản xuất và danh mục sản phẩm mà còn lắng nghe những ý kiến đóng góp từ đội ngũ chuyên môn. Đây là cơ sở quan trọng để công ty tiếp tục hoàn thiện các giải pháp, nâng cao chất lượng sản phẩm và đáp ứng tốt hơn nhu cầu ngày càng đa dạng của thị trường.

VIKODA ĐỒNG HÀNH CÙNG FESTIVAL BIỂN KHÁNH HÒA 2026: TIẾP NĂNG LƯỢNG, GIỮ NHỊP CÂN BẰNG GIỮA MÙA HÈ SÔI ĐỘNG

Festival Biển Khánh Hòa 2026 đã mang đến một mùa hè rực rỡ, nơi sắc màu văn hóa, nghệ thuật và thể thao hòa cùng nhịp sống sôi động của thành phố biển Nha Trang. Đồng hành cùng sự kiện, nước khoáng kiềm thiên nhiên Vikoda góp phần tiếp nước, bổ sung khoáng chất và giúp người tham dự giữ “nhịp cân bằng” để tận hưởng trọn vẹn từng khoảnh khắc lễ hội. Diễn ra tại Quảng trường 2 Tháng 4, thành phố Nha Trang, Festival Biển Khánh Hòa 2026 trở thành điểm hẹn hấp dẫn của người dân địa phương và du khách. Hơn 40 hoạt động văn hóa, nghệ thuật và thể thao được tổ chức liên tục, từ những chương trình đại nhạc hội sôi động đến lễ hội điều khổng lồ, Carnival đường phố cùng nhiều màn trình diễn giàu bản sắc. Với vai trò nhà tài trợ đồng hành, Vikoda đã hiện diện bên cạnh cộng đồng trong những khoảnh khắc “hết ga, hết số”, từ lúc hòa mình vào âm nhạc, khám phá các không gian văn hóa đến khi cổ vũ những hoạt động thể thao đầy hào hứng. Thông qua thông điệp “Bạn cứ việc hết mình, cân bằng để Vikoda lo”, thương hiệu mong muốn khuyến khích mọi người chủ động trải nghiệm, vận động và tận hưởng cuộc sống, đồng thời không quên chăm sóc cơ thể.



DCL VÀ DƯỢC VƯƠNG KÝ KẾT HỢP TÁC TOÀN DIỆN, MỞ RỘNG CƠ HỘI PHÁT TRIỂN TRÊN THỊ TRƯỜNG DƯỢC PHẨM



Ngày 9/7/2026, tại Hà Nội, Dược Cửu Long và Công ty Cổ phần Thương mại Dược Vương đã tổ chức Lễ ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác toàn diện, đánh dấu bước tiến quan trọng trong mối quan hệ hợp tác giữa hai doanh nghiệp. Tham dự buổi lễ có bà Nguyễn Thị Thu Hương – Tổng Giám đốc DCL, ông Vũ Mạnh Thắng – Chủ tịch HĐQT công ty Dược Vương, cùng đại diện lãnh đạo hai đơn vị và đông đảo khách mời.

Lễ ký kết là cột mốc mở đầu cho quá trình hợp tác toàn diện giữa DCL và Dược Vương, thể hiện quyết tâm của hai doanh nghiệp trong việc phát huy thế mạnh của mỗi bên, hướng tới xây dựng mối quan hệ hợp tác bền vững, tạo thêm giá trị cho khách hàng, đối tác và góp phần nâng cao năng lực cạnh tranh của ngành dược Việt Nam.

Tại buổi làm việc, lãnh đạo hai doanh nghiệp đã trao đổi về định hướng phát triển, chia sẻ quan điểm trước những cơ hội và thách thức của thị trường dược phẩm, đồng thời thống nhất ký kết Biên bản ghi nhớ hợp tác toàn diện. Theo đó, hai bên sẽ từng bước triển khai các nội dung hợp tác trên cơ sở phát huy tối đa năng lực, nguồn lực và lợi thế của mỗi doanh nghiệp, hướng tới mục tiêu cùng phát triển

lâu dài, bền vững và hiệu quả.

Thành lập năm 1976, Dược Cửu Long luôn tự hào là một trong những doanh nghiệp dược thuần Việt hiếm hoi vẫn kiên định với giá trị cốt lõi của mình: lấy chất lượng làm nền tảng, lấy sự đổi mới làm động lực và lấy sự đồng hành cùng đối tác làm giá trị bền vững. Trải qua 50 năm hình thành và phát triển, DCL không ngừng đầu tư vào công nghệ, nâng cao năng lực sản xuất, mở rộng danh mục sản phẩm và hiện đại hóa hệ thống quản trị nhằm đáp ứng yêu cầu ngày càng cao của thị trường. Với định hướng phát triển bền vững, DCL luôn lấy chất lượng sản phẩm, đổi mới sáng tạo và con người làm nền tảng cho mọi hoạt động.

Trong khi đó, Dược Vương là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân phối và phát triển thị trường dược phẩm, sở hữu mạng lưới đối tác rộng khắp cùng kinh nghiệm triển khai nhiều giải pháp đưa sản phẩm chất lượng đến gần hơn với người tiêu dùng. Việc kết hợp giữa năng lực sản xuất của DCL và thế mạnh phát triển thị trường của Dược Vương được kỳ vọng sẽ tạo ra những giá trị cộng hưởng, góp phần nâng cao hiệu quả hợp tác và mở rộng cơ hội phát triển cho cả hai doanh nghiệp.

NHỮNG KHOẢNH KHẮC ĐẦY CẢM XÚC CỦA MỖI CHÚNG TA

NHỊP SỐNG TẠI F.I.T





NGUYỄN THÙY DƯƠNG

CHỈ CHU TRỌNG TỪNG CÔNG VIỆC

Có những công việc không thường xuyên xuất hiện ở phía trước, nhưng lại góp phần quan trọng để một tổ chức vận hành trơn tru. Với Nguyễn Thùy Dương – Thư ký Hội đồng quản trị F.I.T Group, công việc mỗi ngày gắn với tài liệu, cuộc họp, nghị quyết, tiến độ và rất nhiều đầu việc cần sự chính xác. Qua thời gian làm việc, chị dần nhận ra phía sau mỗi quyết định của doanh nghiệp là một quá trình chuẩn bị kỹ lưỡng, phối hợp nhiều bên và không ngừng học hỏi.

-Linh Chi-

BẮT ĐẦU TỪ SỰ TÒ MÒ VÀ MONG MUỐN HỌC HỎI

Cơ duyên đến với công việc Thư ký HĐQT của Thùy Dương khá tự nhiên. Khi gia nhập F.I.T Group, điều thu hút chị là môi trường doanh nghiệp có quy mô lớn, hoạt động đa ngành và có nhiều công ty thành viên. Chính sự đa dạng đó mở ra cho chị cơ hội được tiếp xúc với nhiều vấn đề khác nhau trong quá trình vận hành doanh nghiệp.

Càng làm, chị càng nhận thấy công việc mang đến nhiều kiến thức thực tế về quản trị, pháp lý, tài chính cũng như cách một doanh nghiệp đưa ra và triển khai các quyết định. Mỗi vấn đề lại có những yêu cầu riêng, đòi hỏi người làm công tác thư ký phải thường xuyên cập nhật kiến thức, cẩn thận trong từng chi tiết và chủ động trong công việc.

CÔNG VIỆC PHÍA SAU NHỮNG QUYẾT ĐỊNH QUAN TRỌNG

Một ngày làm việc của Thùy Dương thường bắt đầu bằng việc rà soát các đầu việc đang triển khai, cập nhật tiến độ và xác định những vấn đề cần ưu tiên. Từ chuẩn bị tài liệu, chương trình họp Hội đồng quản trị, dự thảo nghị quyết, biên bản đến theo dõi việc thực hiện các quyết định, công việc của chị đòi hỏi sự phối hợp thường xuyên với Ban Điều hành, các phòng ban và các công ty thành viên.

Theo chị, người làm công tác thư ký không nên chỉ

chờ được giao việc mà cần chủ động nhìn trước các bước tiếp theo: công việc còn thiếu gì, cần bổ sung thông tin nào và có thể chuẩn bị trước điều gì để khi phát sinh yêu cầu, mọi thứ được xử lý nhanh chóng hơn.

Đặc biệt, với những công việc liên quan đến tài liệu và quyết định quan trọng, sự chính xác luôn được đặt lên hàng đầu. Chị hình thành cho mình thói quen kiểm tra lại nội dung, căn cứ, số liệu, thời gian, chức danh và thẩm quyền trước khi trình hoặc phát hành. “Nhanh là cần thiết, nhưng nhanh mà thiếu kiểm tra thì đôi khi lại khiến công việc mất nhiều thời gian hơn để sửa chữa về sau”, chị nói.



TRƯỜNG THÀNH TỪ NHỮNG MÙA ĐẠI HỘI ĐỒNG CỔ ĐÔNG

Trong hành trình làm việc, giai đoạn tổ chức ĐHĐCĐ thường niên là một trong những trải nghiệm để lại nhiều dấu ấn nhất với Thùy Dương. Là công ty niêm yết, F.I.T Group có nhiều yêu cầu cần tuân thủ trong quá trình chuẩn bị và tổ chức Đại hội, từ nội dung, tài liệu, chương trình đến các thủ tục và hoạt động công bố thông tin. Mỗi khâu đều có thời hạn và yêu cầu riêng, đồng thời cần sự phối hợp chặt chẽ giữa nhiều bộ phận.

Đây cũng là khoảng thời gian công việc có cường độ cao, với không ít vấn đề cần xử lý trong thời gian ngắn. Nhưng qua từng mùa ĐHĐCĐ, chị học được cách tổ chức công việc khoa học hơn, chủ động hơn và quan trọng là giữ được sự bình tĩnh khi có những tình huống phát sinh.

Những trải nghiệm đó cũng giúp chị hiểu rằng sự cẩn chu không chỉ nằm ở việc kiểm tra một tài liệu hay hoàn thành đúng một đầu việc, mà còn nằm ở khả năng nhìn tổng thể, dự đoán những vấn đề có thể xảy ra và chuẩn bị phương án phù hợp.

NHÌN CÔNG VIỆC TỪ MỘT GÓC ĐỘ RỘNG HƠN

Làm việc trực tiếp với HĐQT và BLĐ cũng mang đến cho Thùy Dương một góc nhìn khác về quản trị doanh nghiệp. Nếu trước đây chị thường nhìn một quyết định dưới góc độ đúng hay sai, hiệu quả hay không hiệu quả, thì qua công việc thực tế, chị nhận

ra mỗi quyết định còn là sự cân nhắc giữa nhiều yếu tố như chiến lược, tài chính, pháp lý, con người, rủi ro và thời điểm.

Đặc biệt, với một tập đoàn có nhiều công ty thành viên và hoạt động trong nhiều lĩnh vực, một quyết định có thể tạo ra những tác động ở nhiều cấp độ khác nhau. Điều đó giúp chị có cái nhìn toàn diện hơn về doanh nghiệp và hiểu rằng phía sau mỗi quyết định là trách nhiệm, sự cân nhắc và rất nhiều thông tin cần được xem xét.

CẨN THẬN NHƯNG KHÔNG NGẠI THAY ĐỔI

Với Thùy Dương, cẩn thận là yêu cầu cần thiết nhưng không có nghĩa là công việc phải chậm. Khi có những nhiệm vụ gấp, chị thường xác định đâu là thông tin bắt buộc phải kiểm tra, đâu là nội dung có thể bổ sung sau và chủ động trao đổi với những người liên quan để xử lý công việc theo thứ tự ưu tiên. Bên cạnh đó, chị luôn duy trì thói quen ghi nhận và kiểm soát các đầu việc một cách rõ ràng, đặc biệt với những công việc có thời hạn cụ thể. Việc quản lý tốt các đầu việc giúp chị hạn chế bỏ sót và chủ động hơn trước những yêu cầu phát sinh.

Nhưng có lẽ điều quan trọng hơn cả là tinh thần học hỏi. Trong một môi trường doanh nghiệp luôn có những thay đổi, việc hoàn thành tốt công việc hôm nay không có nghĩa ngày mai có thể giữ nguyên cách làm.

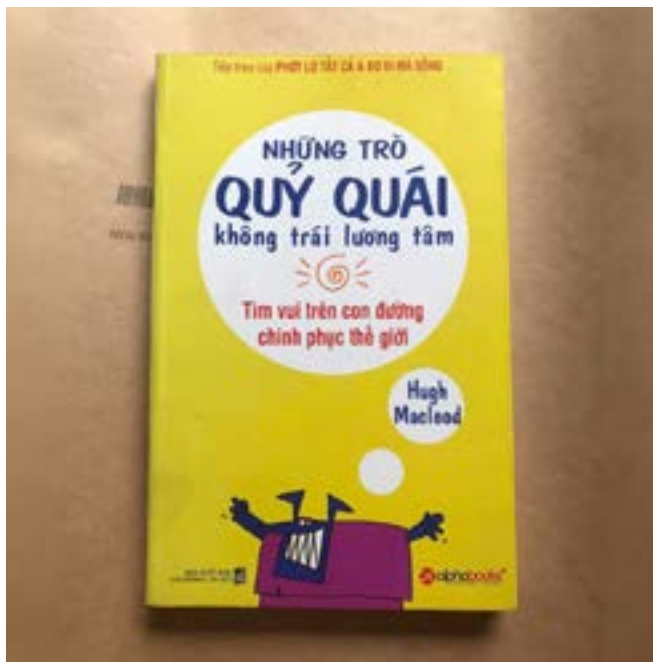
GIÁ TRỊ CỦA NHỮNG ĐÓNG GÓP PHÍA SAU

Trong thời gian tới, Thùy Dương mong muốn tiếp tục nâng cao kiến thức về quản trị doanh nghiệp, pháp lý, tài chính và đặc biệt là tư duy quản trị tổng thể. Mục tiêu không chỉ là làm tốt phần việc của mình mà còn hiểu sâu hơn về hoạt động chung của Tập đoàn.

“Sự đóng góp của mình dù không phải lúc nào cũng được nhìn thấy ngay, nhưng vẫn rất quan trọng. Hãy làm việc thật cẩn chu, chủ động học hỏi và luôn tin rằng mỗi việc mình làm tốt đều góp phần tạo nên một tổ chức vận hành tốt hơn.”

Một công việc tốt không nhất thiết phải luôn được nhìn thấy. Đôi khi, giá trị nằm ở việc mọi thứ được chuẩn bị đúng lúc, một thông tin được kiểm tra kỹ hơn một lần, một đầu việc được chủ động hoàn thành trước khi được nhắc đến. Và chính từ những điều tưởng như nhỏ bé ấy, sự vận hành của một tập thể được tạo nên – từng ngày, từng việc và bằng sự trách nhiệm của mỗi người.





“Những trò quỷ quái không trái lương tâm” là một cuốn sách thú vị về cách ứng xử, giao tiếp và xử lý những tình huống thường gặp trong cuộc sống. Với cách tiếp cận dí dỏm, thực tế và có phần “tinh quái”, cuốn sách mang đến những góc nhìn khác biệt về cách con người quan sát, suy nghĩ và hành động trong các mối quan hệ.

HOÀI NAM

Điểm đặc biệt nằm ngay ở tên gọi của cuốn sách: “quỷ quái” nhưng “không trái lương tâm”. Sự “quỷ quái” ở đây không phải là những mách khéo hay cách hành xử bất chấp đúng sai, mà là sự nhanh nhạy, khéo léo và khả năng nhìn ra những cách giải quyết khác với lối suy nghĩ thông thường. Có những tình huống tưởng như chỉ có một cách xử lý, nhưng nếu biết thay đổi góc nhìn, chúng ta hoàn toàn có thể tìm được một hướng đi nhẹ nhàng và hiệu quả hơn.

Cuốn sách cũng gợi mở một điều khá thú vị: không phải lúc nào thẳng thắn cũng đồng nghĩa với hiệu quả. Trong giao tiếp, cách chúng ta truyền đạt đôi khi quan trọng không kém nội dung muốn nói. Một ý kiến đúng nhưng được diễn đạt không phù hợp có thể tạo ra sự phòng thủ hoặc đối đầu; ngược lại, cùng một vấn đề nếu được đặt đúng hoàn cảnh, lựa chọn đúng cách nói và đúng thời điểm có thể nhận được sự đồng thuận dễ dàng hơn.

ỨNG XỬ THÔNG MINH, GIỮ VỮNG GIỚI HẠN

Trong môi trường công việc, những bài học này càng trở nên gần gũi. Mỗi ngày, chúng ta đều phải làm việc với nhiều kiểu người, nhiều tính cách và nhiều cách suy nghĩ khác nhau. Có những lúc cần bảo vệ quan điểm của mình, có lúc cần thuyết phục người khác, cũng có khi phải tìm cách dung hòa giữa lợi ích cá nhân, lợi ích của đội nhóm và mục tiêu chung.

Có lẽ điều cuốn sách muốn nhắn gửi không phải là “hãy trở nên quỷ quái”, mà là hãy trở nên thông minh và linh hoạt hơn trong cách ứng xử, đồng thời hiểu rõ giới hạn của chính mình. Trong cuộc sống và công việc, sẽ có những lúc chúng ta cần bước ra khỏi những cách làm quen thuộc, thử một góc nhìn mới hoặc lựa chọn một cách tiếp cận khác. Điều quan trọng là sự linh hoạt ấy vẫn được đặt trên nền tảng của sự tử tế và chính trực.

Đôi khi, biết cách “chơi” một cách thông minh nhưng vẫn giữ được nguyên tắc và lương tâm mới thực sự là bản lĩnh. Và có lẽ, đó cũng là kỹ năng mỗi người có thể rèn luyện để giao tiếp tốt hơn, xử lý vấn đề hiệu quả hơn và cùng nhau tạo nên những mối quan hệ tích cực hơn trong công việc cũng như cuộc sống.

Link sách:
<https://drive.google.com/file/d/1of3ivxIPsacB-MMNxEEFYy9NhPUQAsOgE/view?usp=sharing>

NHỮNG KHOẢNH KHẮC ĐẦY CẢM XÚC CỦA MỖI CHÚNG TA

VĂN HÒA FIT



KHI AI TRỞ THÀNH ĐỒNG ĐỘI NHÌN LẠI HÀNH TRÌNH ỨNG DỤNG AI TẠI F.I.T GROUP



AI HIỆN DIỆN TRONG TỪNG LĨNH VỰC

Tại buổi họp tổng kết toàn Tập đoàn diễn ra trong tháng 8, đại diện các khối nghiệp vụ đã cùng điểm lại bức tranh ứng dụng AI trải rộng trên nhiều lĩnh vực hoạt động của F.I.T Group.

Khối Truyền thông – Marketing, nơi AI đã len lỏi vào hầu như mọi khâu sản xuất nội dung: từ việc dựng nhanh giao diện website bằng các công cụ lập trình hỗ trợ AI, đến AI Host dẫn dắt nội dung video, Video AI rút ngắn thời gian dựng hình, và các công cụ Social Listening giúp đội ngũ nắm bắt phản hồi thị trường theo thời gian thực thay vì chờ báo cáo cuối tuần.

Ở khối Tài chính – Kiểm toán, bài toán lớn nhất là làm sao rút ngắn thời gian thống kê, đối chiếu số liệu mà vẫn đảm bảo tính chính xác và tuân thủ pháp luật. Nhiều đơn vị đã triển khai mô hình “AI hỗ trợ – con người quyết định”: AI đảm nhận việc tổng hợp dữ liệu thô, phát hiện bất thường trong số liệu, tự động đối chiếu chứng từ và tạo báo cáo sơ bộ; trong khi việc thẩm định, đánh giá bản chất giao dịch và ký duyệt cuối cùng vẫn thuộc về đội ngũ kiểm toán viên, kế toán viên có chuyên môn và chứng chỉ hành nghề. Cách làm này giúp giảm đáng kể thời gian xử lý mà không đánh đổi tính tuân thủ chuẩn mực kế toán, kiểm toán hiện hành.

Tháng 8 không chỉ là mùa tổng kết giữa năm, mà còn là dịp để mỗi thành viên F.I.T Group cùng nhìn lại chặng đường đưa trí tuệ nhân tạo vào công việc hàng ngày — từ những con số biết “tự kể chuyện” đến những bản hợp đồng được rà soát trong tích tắc. Đó không phải câu chuyện của công nghệ, mà là câu chuyện của con người dám thay đổi cách mình làm việc.

Khối Pháp chế cũng ghi dấu ấn với các ứng dụng AI trong rà soát hợp đồng: tự động trích xuất điều khoản quan trọng, đối chiếu với bộ mẫu chuẩn của Tập đoàn, cảnh báo các điều khoản có rủi ro pháp lý tiềm ẩn, giúp chuyên viên pháp chế tập trung thời gian cho việc phân tích, đàm phán thay vì đọc – gõ thủ công.

Không đứng ngoài xu hướng, khối Quản trị Nhân sự cũng từng bước đưa AI vào các khâu vốn tốn nhiều thời gian xử lý thủ công. Trong tuyển dụng, AI hỗ trợ sàng lọc và tóm tắt hồ sơ ứng viên theo tiêu chí vị trí, giúp rút ngắn thời gian sàng lọc ban đầu để



chuyên viên tuyển dụng tập trung vào phỏng vấn và đánh giá năng lực thực tế. Trong đào tạo – phát triển, các lộ trình học tập được cá nhân hóa dựa trên vị trí và mục tiêu nghề nghiệp của từng nhân sự, thay vì áp dụng một chương trình chung cho tất cả. Bên cạnh đó, một số đơn vị đã thử nghiệm trợ lý ảo nội bộ để giải đáp nhanh các thắc mắc thường gặp về chính sách nhân sự, chấm công, phúc lợi – giảm tải cho bộ phận C&B trong khi vẫn đảm bảo thông tin cung cấp cho nhân viên chính xác, nhất quán với quy chế của Tập đoàn

KHI CON NGƯỜI LÀM CHỦ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO

Nhưng thành tựu không tự nhiên mà có. Điểm chung được nhiều chuyên viên chia sẻ trong buổi tổng kết là: AI chỉ thực sự phát huy hiệu quả khi người dùng nó hiểu rõ chuyên môn của mình. Một công cụ mạnh trong tay người không hiểu bản chất nghiệp vụ có thể tạo ra kết quả nhanh nhưng sai; ngược lại, một chuyên gia giỏi nghề, biết đặt đúng câu hỏi và biết cách kiểm tra lại kết quả, sẽ biến AI thành một cộng sự thực thụ.

Chia sẻ về vấn đề này, Bà Nguyễn Hoài Nam – Phó tổng F.I.T Group – nhấn mạnh:

“AI có thể làm thay chúng ta trong các thao tác thống kê, tổng hợp và rà soát chi tiết báo cáo tài chính, nhưng AI không thể làm thay những nhận định mang tính chuyên môn, những phán đoán dựa trên kinh nghiệm và bối cảnh thực tế của doanh



nh nghiệp. Chuyên môn càng vững, việc dùng AI càng hiệu quả – đó là sự cộng hưởng, không phải sự thay thế.”

Chính vì vậy, F.I.T Group xác định rõ: nâng cao năng lực sử dụng AI phải song hành với nâng cao năng lực chuyên môn cốt lõi. Đây cũng là tinh thần được khuyến khích xuyên suốt trong văn hóa học tập của Tập đoàn – mỗi chuyên viên vừa là người học công nghệ mới, vừa phải là người giỏi nghề hơn mỗi ngày.



CUỘC CHƠI MỚI CHỈ BẮT ĐẦU

Nhìn lại chặng đường đã qua, Ban lãnh đạo F.I.T Group đánh giá đây mới chỉ là bước khởi đầu của một hành trình dài. Với đặc thù là tập đoàn đa ngành – trải rộng từ tài chính, sản xuất, thương mại đến bất động sản và dịch vụ – F.I.T Group xác định AI không phải là một dự án đơn lẻ, mà là một năng lực nền tảng cần được xây dựng đồng bộ ở tất cả các lĩnh vực.

Thời gian tới, Tập đoàn sẽ tiếp tục mở rộng ứng dụng AI theo hướng cá nhân hóa cho từng ngành nghề, đầu tư đào tạo nội bộ để mọi cấp nhân sự đều có thể tiếp cận công nghệ một cách bài bản, đồng thời xây dựng các quy chuẩn sử dụng AI an toàn, minh bạch và tuân thủ pháp luật. Mục tiêu cuối cùng không chỉ là tăng tốc độ xử lý công việc, mà là nâng cao chất lượng ra quyết định và hiệu quả vận hành trên toàn hệ thống.

Cuộc chơi AI tại F.I.T Group, như nhiều lãnh đạo chia sẻ, “mới chỉ vừa bắt đầu” – nhưng chính tinh thần chủ động thích ứng của từng con người F.I.T mới là điều làm nên lợi thế bền vững cho chặng đường phía trước.

CHÚNG TA TRAO ĐỔI - CHÚNG TA HIỂU NHAU HƠN

ĐỔI THOẠI



Anh Phạm Võ Duy Đăng

Quản lý bằng mục tiêu và sự đồng hành

CTCP NƯỚC KHOÁNG KHÁNH HÒA



Với vai trò RSM kênh MT & KA toàn quốc, anh Phạm Võ Duy Đăng lựa chọn cách quản lý bằng mục tiêu, dữ liệu và sự đồng hành. Đăng sau kết quả 100% chỉ tiêu được duy trì mỗi tháng là một đội ngũ chủ động, kỷ luật và tinh thần “Chiến binh Vikoda – Không gì là không thể”. Với anh, thành công không chỉ nằm ở những con số, mà còn ở việc giúp mỗi thành viên trưởng thành hơn và cùng nhau tạo nên tảng tăng trưởng bền vững cho Vikoda.

-Minh Nhật-

Chào anh, với vai trò RSM kênh MT & KA toàn quốc, anh quản lý đội nhóm trải dài nhiều vùng miền như vậy như thế nào? Đây là nguyên tắc anh luôn giữ khi làm việc với team?

Với tôi, quản lý một đội ngũ MT & KA trải dài nhiều vùng miền không thể chỉ dựa vào việc “đi kiểm tra”. Tôi quản lý bằng mục tiêu, dữ liệu và nhịp vận hành. Mỗi khu vực, mỗi hệ thống có đặc thù khác nhau, nhưng tôi luôn yêu cầu team phải rõ 3 việc: Hôm nay cần đạt gì; Đang vướng ở đâu; Và hành động tiếp theo là gì. Tôi theo dõi sát doanh số, độ phủ, tồn kho, đơn hàng, trưng bày, chương trình bán hàng và đặc biệt là tiến độ thực hiện cam kết với từng khách hàng lớn. Nguyên tắc tôi luôn giữ là: Rõ việc; Rõ trách nhiệm; Rõ kết quả. Nhưng không quản lý theo kiểu áp đặt. Tôi giao mục tiêu và quyền chủ động cho nhân sự, sau đó đồng hành để tháo gỡ vấn đề. Tôi cũng quan niệm rất rõ: RSM không phải người làm thay Sales, mà là người giúp Sales thắng được thị trường.

Anh có thể chia sẻ định hướng kinh doanh kênh MT & KA của Vikoda trong những tháng cuối năm 2026? Đây là ưu tiên lớn nhất của kênh trong giai đoạn này?

Trong những tháng cuối năm 2026, định hướng của kênh MT & KA là tăng trưởng nhưng phải tăng trưởng có chất lượng và bền vững. Ưu tiên đầu tiên của tôi là giữ chắc nền doanh số hiện tại, bởi khi đã duy trì được 100% chỉ tiêu hằng tháng thì nhiệm vụ tiếp theo không phải chạy theo doanh số bằng mọi giá, mà phải tạo được nền tảng để tăng trưởng tiếp. Thứ hai là tăng hiệu quả trên từng hệ thống và từng điểm bán. Chúng tôi không chỉ nhìn vào việc có đơn hàng hay không, mà phải nhìn sâu hơn: sản phẩm có được trưng bày tốt không, tốc độ bán ra thế nào, tồn kho có hợp lý không, chương trình có tạo ra off - Trade như mong muốn không!? Thứ ba là tập trung phát triển những sản phẩm có tiềm năng tăng trưởng, đặc biệt là Đánh Thạch Sport Drink, để từng bước xây dựng vị trí trong ngành hàng nước bù khoáng.

Làm việc với các Key Account lớn, theo anh, đâu là yếu tố giúp Vikoda vẫn giữ được vị thế tốt trong các hợp tác này?

Đúng là trong quan hệ với các Key Account lớn, nhà bán lẻ có nhiều lợi thế về quy mô và sức mua. Nhưng tôi không nghĩ rằng muốn hợp tác tốt thì nhà cung cấp phải ở thế “yếu”. Điều quan trọng là Vikoda phải



tạo ra giá trị đủ rõ cho nhà bán lẻ. Khi đàm phán, chúng tôi không chỉ nói “hãy cho Vikoda thêm vị trí” hay “hãy nhập thêm hàng”, mà phải chứng minh được: sản phẩm này tốt như thế nào cho người tiêu dùng, đặc biệt ra sao so với các sản phẩm cùng loại, đóng góp gì cho ngành hàng, tốc độ bán ra như thế nào và Vikoda sẽ cùng hệ thống làm gì để tạo ra doanh số. Một yếu tố nữa rất quan trọng là uy tín trong thực thi. Đã cam kết về chất lượng, hàng hóa, chương trình, hỗ trợ bán hàng hay trưng bày thì phải thực hiện đúng. Khi đối tác nhìn thấy mình làm việc chuyên nghiệp và có trách nhiệm, vị thế đàm phán sẽ khác

Đánh Thanh Sport Drink là sản phẩm mới, trong khi kệ nước bù khoáng tại siêu thị đã có nhiều tên tuổi lâu năm. Anh gặp khó khăn gì để thuyết phục nhà bán lẻ và Vikoda đã làm gì để có “tấm vé” bước chân vào kệ hàng?

Khó khăn lớn nhất khi đưa một sản phẩm mới vào MT là kệ hàng có giới hạn nhưng thương hiệu muốn vào thì rất nhiều. Nhà bán lẻ luôn phải đặt câu hỏi: “Sản phẩm mới này có tạo thêm doanh số và giá trị cho ngành hàng hay không?” Vì vậy, với Đánh Thanh Sport Drink, chúng tôi không thể chỉ dựa vào câu chuyện “Vikoda là thương hiệu lâu năm”. Chúng tôi phải chứng minh bằng sản phẩm, câu chuyện thương hiệu và khả năng bán hàng. “Tấm vé” đầu tiên là sản phẩm phải có điểm khác biệt đủ rõ và phù hợp với nhu cầu người tiêu dùng. Tiếp theo là kế hoạch đưa sản phẩm ra thị trường phải cụ thể: giá bán, chương trình kích hoạt, sampling, trưng bày, truyền thông và đặc biệt là lực lượng bán hàng phải có trách nhiệm

kéo sell-out tại điểm bán. Tôi cũng xác định rất rõ với team: vào được kệ mới chỉ là bước đầu, giữ được kệ mới là bài toán thật sự. Do đó, sau khi có listing, chúng tôi phải liên tục theo dõi tốc độ bán, tồn kho, vị trí trưng bày và phản ứng của người tiêu dùng để điều chỉnh. Với nhà bán lẻ, một sản phẩm mới có thể được thử nghiệm bằng một vị trí trên kệ; nhưng để có vị trí lâu dài, sản phẩm phải bán được hàng. Đó chính là điều chúng tôi phải chứng minh.



Nếu chọn một điều anh tâm đắc nhất trong công việc RSM kênh MT & KA suốt thời gian qua, đó sẽ là gì?

Điều tôi tâm đắc nhất là xây dựng được một đội ngũ có khả năng biến mục tiêu thành kết quả thực tế. Làm MT & KA, doanh số không tự nhiên mà có. Phía sau một con số là rất nhiều công việc: đàm phán với khách hàng, quản lý đơn hàng, tồn kho, trưng bày, chương trình bán hàng, xử lý vấn đề tại điểm bán và phối hợp rất nhiều bộ phận. Vì vậy, tôi tự hào nhất khi nhìn thấy team không còn chờ RSM giải quyết mọi việc, mà tự nhìn thấy vấn đề, chủ động xử lý và chịu trách nhiệm đến cùng với kết quả. Việc kênh MT & KA duy trì được 100% chỉ tiêu mỗi tháng là một kết quả đáng ghi nhận. Nhưng với tôi, giá trị lớn hơn nằm ở chỗ chúng tôi đang xây dựng được một hệ thống vận hành có kỷ luật, một đội ngũ có năng lực và một nền tảng tăng trưởng lâu dài cho Vikoda. Nếu phải gói lại trong một câu, tôi sẽ nói: “Thành công của RSM không phải là mình làm được bao nhiêu, mà là mình giúp đội ngũ làm được bao nhiêu.” Tinh thần Chiến Binh Vikoda - Không Gì Là Không Thể.



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