



CURRICULUM VITAE

Họ tên: **TRẦN VĂN HUÂN** HP: **0907.305.789**

Ngày sinh/Nơi sinh/Nguyên quán, lý lịch trích ngang	Sinh ngày 08/03/1969 tại Sài Gòn. Nguyên quán: Hưng Yên – Hà Nội 1993 - 1997: Học Đại học Mở TP. HCM (Chuyên khoa Anh ngữ) 1998 – 2000: Rex Hotel 4* & Century Hotel 4* HCM. (Sales Manager) 2000 – 2004: Windsor Plaza Group Hotel 5* HCM. (Assistant Director of sales & marketing) 2004 – 2010: White Sand Doc Let Resort Nha Trang 4 * & Green Club Resort Đồng Nai (Management Consultant: Tư vấn set up & vận hành) 2012 – 2016: Golden Crown Hotel 3* HCM (Management Consultant: Tư vấn set up & vận hành) 2016 – 2017: Westlake Vinh Phuc Hotel 5* (Sales & marketing consultant: Tư vấn chiến lược KD) 2017 – 2018: Aloha Condotel Resort 4* (Management Consultant: Tư vấn set up & vận hành) 2010 – nay: Công Ty Lữ Hành Quốc Tế Đất Việt Travel, (Chuyên thực hiện các tour Team Building trong nước và các tours nước ngoài) và chuyên tư vấn set up cho các hệ thống Nhà hàng, Hotel Quốc Tế & Giám Đốc Kinh Doanh Golden Coast Resort & Spa 4* Phan Thiết.
Tên CTY, Hệ thống CTY...	CÔNG TY TIẾN THÀNH – CÔNG TY LỮ HÀNH QUỐC TẾ ĐẤT VIỆT TRAVEL (GOLDEN COAST RESORT SPA 4* PHAN THIẾT) Chuyên cung cấp dịch vụ: Dịch vụ du lịch nghỉ dưỡng cao cấp Resort 4* Phan Thiết, các tour Team Building trong nước & nước ngoài.
Email/ Web/ DTDD	E: Huangreen@gmail.com – dosm@goldencoastresort.com.vn – info@datviettravel.com W: www.goldencoastresort.com.vn – www.datviettravel.com – www.datviettravel.com.vn Skype: holidayinvietnam69 Cell: +84 0907.305.789
Chức danh trong DN	Tư vấn chiến lược đầu tư BDS Hotels / Resorts, Giám Đốc kinh doanh & Tiếp Thị
Các bằng cấp bạn có	Cử nhân Đại học Ngoại Ngữ, Chuyên gia ngành quản trị kinh doanh Hotels/ Resorts Quốc Tế, Hướng dẫn viên Quốc Tế & Điều Hành Du Lịch Quốc Tế. (Anh, Pháp, Nhật)
Kinh nghiệm trong ngành này	- Quản trị kinh doanh 20 năm ngành dịch vụ Hotels / Resorts Quốc Tế. - 10 năm kinh doanh lữ hành Team Building nội địa & Tours Nước Ngoài.
Công việc đã trải qua trước đây	- Rex Hotel 4 * HCM (Sales Manager) - Century Hotel 4* HCM (Sales Manager) - Windsor Plaza Hotel 5* (Assistant Director of sales & marketing) - White Sand Doc Let Resort 4* Nha Trang & Green Club Resort Đồng Nai (Tư vấn set up & quản lý vận hành) - Golden Crown Hotel 3* HCM (Tư vấn set up & quản lý vận hành) - Westlake Vinh Phúc Hotel 5* (Tư vấn chiến lược kinh doanh & Tiếp thị) - Aloha Condotel Resort 4* (Tư vấn set up & quản lý vận hành) - Golden Coast Resort & Spa 4* Phan Thiết (Tư vấn set up & quản lý vận hành) - Công Ty Lữ Hành Quốc Tế Đất Việt Travel (Set up công ty & Giám Đốc Kinh doanh & Tiếp thị) - Kinh doanh Bất Động Sản Du Lịch (Hotels, Resorts & Đất dự án)
Địa chỉ nơi ở hiện nay	59 / 1 Trần Phú, F4, Q5, TP. HCM
Vợ / Chồng / Các con	Hiện có 1 vợ và 1 con gái (17 tuổi) Vợ là điều hành thiết kế các chương trình tour Du Lịch Team Building & Nước Ngoài.
Chuyên môn chính	- Tư vấn set up & quản lý vận hành các Hotels / Resorts Quốc Tế (3-5*) - Chuyên thực hiện các chương trình Tours Team Building, Gala Dinner, sự kiện. - Tours du lịch nội địa & Quốc Tế (Inbound – Outbound) - Đào tạo huấn luyện sales & marketing cho các Công Ty du lịch & Hotels / Resorts. - Tư vấn kinh doanh & đầu tư Bất Động Sản du lịch (Hotels/ Resorts Quốc Tế)

Sở trường (mặt mạnh)	<ul style="list-style-type: none"> - Trung thực, nhiệt tình, có trách nhiệm trong công việc. - Nắm vững chuyên môn đam mê trong công việc. - Luôn có ý tưởng cải tiến và hoàn thiện trong các công việc. - Ưa thích công nghệ và thích vận dụng công nghệ cho công tác quản trị. - Thích chia sẻ kiến thức, kinh nghiệm, kỹ năng khi có điều kiện. - Ham học hỏi, biết lắng nghe và rộng lượng. - Thích ngoại giao và tạo các mối quan hệ chất lượng
Sở đoản (mặt yếu)	<ul style="list-style-type: none"> - Ít mạo hiểm, và chưa có khả năng biến những hiểu biết và nắm bắt xu hướng trở thành cơ hội đột phá.
Thói quen hàng ngày của bạn	<ul style="list-style-type: none"> - 06h00 thức dậy chuẩn bị đồ cho con đi học - 07h00-07h30: đưa con đi học - 07h30-08h00: ăn sáng - 08h00-12h30 & 13h30-17h30: đi làm (thực hiện các công việc trong và ngoài công ty liên quan đến quản trị, chăm sóc & phát triển khách hàng, đối tác) - 12h30-13h30: ăn trưa, Nghỉ ngơi. - 13h30-18h30: Làm việc - 18h30-09h30: dành cho gia đình - 09h30-12h00: hoàn thành các công việc tồn đọng trong ngày, chuẩn bị các công việc ngày hôm sau <p><i>* Tranh thủ đọc sách & xem tin tức vào những giờ nghỉ và các khoảng nghỉ.</i></p> <p><i>* Cuối tuần thường dành cho gia đình hoặc thực hiện các chương trình tour Team Building, Gala Dinner và Event cho khách hàng hoặc giảng dạy ngành quản trị Hotels / Resorts cho sinh viên các trường Đại Học du lịch, quản trị nhà hàng khách sạn.</i></p>
Sở thích (món ăn, âm nhạc,...) và sở ghét của bạn.	<p>THÍCH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Du lịch, ẩm thực, khám phá văn hoá - Âm nhạc (thiên hướng nhạc đồ, nhạc không lời), Karaoke - Xem phim Hành động <p>GHÉT</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sự giả dối - Thiếu nhiệt tình, thiếu trách nhiệm, thiếu cố gắng và hay đổ lỗi - Thiếu tôn trọng người khác - Không khiêm nhường - Suy nghĩ tiêu cực
Những hoạt động tôi yêu thích	<ul style="list-style-type: none"> - Gặp gỡ anh em, bạn bè, và các nhóm hội. - Thích toạ đàm về các vấn đề kinh doanh, cuộc sống nhằm nâng cao nhận thức để cải thiện bản thân. - Nghiên cứu và ứng dụng công nghệ trong đời sống và công tác quản trị doanh nghiệp. - Thích đi du lịch các nước trên thế giới & tìm tòi về đầu tư kinh doanh BDS du lịch (Hotels / Resorts)
Khát vọng cháy bỏng của tôi	<ul style="list-style-type: none"> - Tạo được dòng thu nhập thụ động từ kinh doanh cho thuê BDS và du lịch, kinh doanh online. - Tư vấn kinh doanh BDS du lịch và giảng dạy kiến thức kinh doanh cho thế hệ mai sau.
Những điều chưa ai biết về tôi	<ul style="list-style-type: none"> - Cần tham gia nhiều trong cộng đồng & Hiệp Hội doanh nghiệp
Chìa khóa thành công của tôi	<ul style="list-style-type: none"> - Kiên trì, Biết lắng nghe, Khiêm nhường, Ham học và Coi trọng các giá trị Đạo đức cho sự phát triển.
Ngày T7, CN bạn thường làm gì	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Cuối tuần thường dành cho gia đình hoặc thực hiện các chương trình tour Team Building, Gala Dinner và Event cho khách hàng hoặc giảng dạy ngành quản trị Hotels / Resorts cho sinh viên các trường Đại Học du lịch, quản trị nhà hàng khách sạn.</i>
Bạn mong muốn gì 1-2 năm tới	<ul style="list-style-type: none"> - Gia tăng doanh thu Công ty (tăng trưởng 20-30%). - Tối ưu hoá hoạt động quản trị Công ty từ những điều học được từ BNI & Các Doanh Nhân thành đạt
Thần tượng Nhân vật ưa thích của bạn	<ul style="list-style-type: none"> - Bill gates và các doanh nhân thành công.
Điều cần làm trong 1-2-3 tháng tới	<ul style="list-style-type: none"> - 1-2-1 với các thành viên trong hiệp hội BNI Vietnam theo đúng cách BNI hơn. - Sử dụng các công cụ BNI đúng cách hơn để đạt hiệu quả hơn. - Tích cực mở rộng mối quan hệ có chiều sâu của các anh em trong hiệp hội BNI & doanh nhân. - Tích cực giao lưu để phát triển thêm Ref cho anh em trong cộng đồng BNI
Các CLB, tổ chức mà bạn tham dự	<ul style="list-style-type: none"> - BNI, Hiệp hội doanh nhân CEO & Các Group kinh doanh du lịch, Khách sạn, nhà hàng, BĐS du lịch

Bảng GAINS

Họ tên: **TRẦN VĂN HUÂN**

HP: **0907.305.789**

Hãy cho đối tác hiểu nhiều hơn về bạn qua bảng GAINS này. Sự phát triển và đoàn kết lâu dài dựa trên sự Hiểu Kỳ về nhau

G oals – những mục tiêu của bạn, bạn cần đạt được điều gì cho bản thân, cho cuộc sống, cho công việc...	<ul style="list-style-type: none">- Công ty:<ul style="list-style-type: none">o Hiện nay doanh thu Golden Coast Resort & Spa trung bình hàng năm: 30 tỷo Kinh doanh thêm mảng lữ hành Team Building & Quốc Tế: Doanh thu TB hàng năm: 8,5 Tỷo Khách hàng từ BNI 2019 – 2020: Dự kiến bổ sung thêm 20% - 40% doanh thu đang có.- Gia đình & Cuộc sống:<ul style="list-style-type: none">o 2019: Gia đình hạnh phúc, công việc kinh doanh phát triển tìm được thêm đối tác phù hợp.o 2020: sở hữu thêm BDS tạo thêm thu nhập thụ động & kinh doanh online.- BNI:<ul style="list-style-type: none">o Nỗ lực cùng ban LT và các TV Golden Star đạt mục tiêu.
A ccomplishments – Những thành tựu của bạn (từ lúc nhỏ đến lớn), tài sản, kinh nghiệm, kiến thức, kỹ năng, bằng cấp...	<ul style="list-style-type: none">- Giao lưu đọc, nói, viết được 3 ngôn ngữ: Anh, Pháp, Nhật trong ngành du lịch, quản trị Hotels- Bằng cử nhân Đại học Ngoại Ngữ.- Sở hữu Căn nhà 59/1 Trần Phú, F4, Q5, chủ sở hữu Công ty Lữ Hành Quốc Tế - Đất Việt Travel.- Kinh nghiệm 20 năm trong ngành quản trị kinh doanh Hotels / Resorts Quốc Tế- Kinh nghiệm 10 năm trong ngành dịch vụ lữ hành Quốc Tế & Nội Địa.- Giám Đốc Kinh doanh Golden Coast Resort & Spa 4* Phan Thiết.- Tư vấn chiến lược kinh doanh cho một số Hotels / Resorts quốc tế từ 3 – 5 * (TP. HCM, Nha Trang, Hà Nội, Phan Thiết)- Sử dụng thông thạo các hệ thống phần mềm kinh doanh online cho ngành Hotels & du lịch.- Có cơ hội đi du lịch nhiều nước trên thế giới: Mỹ, Châu Âu, Nhật Bản, Đông Nam Á và các tỉnh thành trong nước.- Đã trải nghiệm cuộc sống tại nhiều tiểu bang của Hoa Kỳ.
I nterests – Những sở thích của bạn, sở thích chung giúp chúng ta để gặp gỡ và bên cạnh nhau hơn	<ul style="list-style-type: none">- Du lịch, ẩm thực, khám phá du lịch văn hóa thế giới.- Âm nhạc chơi nhạc Piano dòng nhạc trữ tình.- Xem phim Hành động và phim về đạo Thiên Chúa.- Gặp gỡ anh em, bạn bè, và các doanh nghiệp.- Thích toạ đàm về các vấn đề kinh doanh, cuộc sống nhằm nâng cao nhận thức để cải thiện bản thân.- Nghiên cứu và ứng dụng công nghệ trong đời sống và công tác quản trị doanh nghiệp.- Có thể tham gia cùng các hoạt động thể thao (Gym, thể hình)
N etworks – Các mối quan hệ chất lượng của bạn (đối tác, bà con, bạn bè, sếp...)	<ul style="list-style-type: none">- BNI, CEO- Nhóm bạn bè chủ doanh nghiệp.- Hiệp hội Doanh nhân.- Hiệp hội lữ hành Quốc Tế, Nội địa và hội các doanh nghiệp nhà hàng, Hotels.- Hội bạn bà xã các chủ DN lớn.
S kills – Các Kỹ năng, khả năng của bạn, qua phần này, bạn bè sẽ yên tâm và tin cậy bạn hơn	<ul style="list-style-type: none">- Giải pháp đột phá (Chiến lược kinh doanh Jay Abraham)- Liên minh trở thành triệu phú, những kỹ năng tư duy kinh doanh triệu phú.- Sự trung thực, và tôn trọng yếu tố Win-Win trong hợp tác..- Có trách nhiệm với những gì mình đảm nhận và tìm mọi cách để đạt hiệu quả cao nhất đáp ứng được yêu cầu khách hàng, đối tác. Xem sự phát triển của họ cũng chính là sự thành công của mình.- Triết lý vận hành trong công việc của tôi: Luôn mang niềm tin đến cho bạn.- Mang đến cho khách hàng lợi ích khi họ kinh doanh với mình.

Money - Nếu bạn ngay hôm nay có trong tay rất nhiều tiền (ai đó cho tặng bạn 30 tỷ chẳng hạn...)

thì bạn sẽ làm gì trong vòng 3-6-12 tháng tới?

- Áp dụng nguyên tắc không nên để trứng vào một giỏ, chia khoản tiền ra nhiều phần với nhiều mục đích khác nhau: Bất động sản (30%), Tiết kiệm (10%), Bà con (5%), Thiện nguyện (5%), Bảo hiểm (15%, gồm đầu tư + ngừa rủi ro), Dự án mới (10%), Các kênh đầu tư khác (20%), Tư vấn, Đào tạo (5%).
- Tỷ lệ giữa các khoản có thể thay đổi tùy thuộc vào thời điểm tôi có 30 tỷ.

Contact Sphere: Kế hoạch xây dựng mối quan hệ gần ngành nghề

Họ tên: **TRẦN VĂN HUÂN** ĐT: **0907.305.789**

PHÂN CHIA THEO ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

I. KHÁCH HÀNG

1.1 CÁC CÔNG TY LỮ HÀNH NỘI ĐỊA & INBOUND

- 1.1.1 Các công ty lữ hành nội địa tổ chức Team Building du lịch trong nước thị trường Phan Thiết, TP. HCM..
- 1.1.2 Các công ty lữ hành inbound mang khách quốc tế đến VN nghỉ dưỡng tại Phan Thiết, TP.HCM...

1.2 CÁC CÔNG TY TỔ CHỨC EVENT, MICE

- 1.2.1 Các Công ty chuyên tổ chức sự kiện.
- 1.2.2 Các Công Ty có nhu cầu hội họp kết hợp du lịch tham quan, nghỉ dưỡng.

1.3 CÁC DOANH NGHIỆP NƯỚC NGOÀI & TRONG NƯỚC.

- 1.3.1 Chủ tịch công đoàn, giám đốc nhân sự.
- 1.3.2 Chủ doanh nghiệp.

1.4 CÁ NHÂN & GIA ĐÌNH.

- 1.4.1 Các cá nhân & gia đình có nhu cầu du lịch trong nước & Quốc Tế.
- 1.4.2 Hiệp hội doanh nhân, BNI members...

II. ĐỐI TÁC

2.1 CÁC NHÀ CUNG CẤP

- 2.1.1 Các công ty cung cấp thực phẩm thức ăn, uống, quà tặng doanh nghiệp, bán hoa, quay video chụp hình, thiết bị âm thanh, ca sĩ, DJ, người mẫu, diễn viên, tranh ảnh, Hướng dẫn viên, giảng viên đào tạo, MC, Cho thuê xe Du lịch, Hotels / Resorts, nhà hàng, Digital marketing, thiết kế web, quảng cáo, quan hệ cộng đồng...

2.2 NHÀ CUNG CẤP TRANG THIẾT BỊ RESORTS

- 2.2.1 Thiết bị khách sạn, Resorts
- 2.2.2 Thiết bị phục vụ cho nhà hàng, bếp

2.3 CÁC CHỦ HOTELS / RESORTS

- 2.3.1 Tư vấn liên minh kinh doanh

2.4 CÁC CÔNG TY MARKETING ONLINE

- 2.4.1 Liên kết sales & Marketing online cho website, google, facebook, mạng xã hội, báo chí, đài truyền hình, phát thanh.

Contact Sphere Top-3!

Những ngành nghề nào bạn sẽ khoanh tròn cho vòng liên hệ của mình (*hãy viết chúng ra*)

ĐỐI TƯỢNG KHÁCH HÀNG

- Các công ty lữ hành nội địa & quốc tế Inbound.
- Các công ty tổ chức event, hội thảo
- Chủ tịch công đoàn, giám đốc nhân sự, giám đốc các doanh nghiệp trong nước, nước ngoài
- Chủ các Hotels / Resorts.

NGÀNH NGHỀ

- Kinh doanh du lịch & sự kiện
- Marketing online

THỊ TRƯỜNG

- Trong nước: TP, HCM, Đồng Nai, Bình Dương, Hà Nội
- Nước ngoài: Nga, Châu Âu, Hàn Quốc, Trung Quốc.