

## Đôi nét về bản thân

- *Quá trình kinh doanh của chị?*

Năm 2001, tôi khởi nghiệp bằng cách sáng lập Công ty L&A chuyên cung ứng dịch vụ, đào tạo và tư vấn quản lý nhân lực, tôi điều hành trong khoảng thời gian gần 9 năm và là Chủ tịch trong suốt 15 năm hoạt động.

Hiện nay L&A đã phát triển lớn mạnh với đội ngũ 8.000 nhân viên và là doanh nghiệp dẫn đầu trong lĩnh vực cung cấp giải pháp và tư vấn về quản lý nhân lực tại Việt Nam.

Công việc điều hành hàng ngày mà tôi đang tham gia là tại một công ty thành viên mới được 5 năm tuổi “KingBee” – đơn vị chuyên cung cấp các dịch vụ tiếp thị với tốc độ phát triển trên 150% trong hai năm qua.

Bên cạnh đó, tôi đã đầu tư và gặt hái được cả thành công và thất bại trong nhiều ngành như giáo dục, CNTT, social media...

- *Câu chuyện nào đáng nhớ trong thời gian đi làm?*

Có lúc tôi cảm thấy mình thực sự nắm được sức mạnh truyền thông xã hội khi chỉ cần một bài post lên diễn đàn Motibee có 300.000 thành viên là người đi làm thì một sự kiện offline đã có hơn 300 người xác nhận ngay và rồi chúng tôi phải luôn vất vả tìm chỗ lớn hơn để tổ chức offline cho cộng đồng này.

Motibee là mạng xã hội về truyền thông trực tuyến tập trung vào khai thác các nội dung liên quan đến nghề nghiệp, việc làm và đào tạo cho nhóm khách hàng từ sinh viên đến quản trị viên trung cấp.

Chúng tôi mong ước về một mô hình kinh doanh nhắm tới thu hút nội dung cộng đồng chia sẻ từ trải nghiệm bản thân về phát triển cá nhân và nghề nghiệp giúp cho những người khác có thể học hỏi những kiến thức, kỹ năng hiệu quả trong thực tế nhưng khó tìm thấy trong các lớp học... Lúc đó chúng tôi đã có một trang web về việc làm khá tốt với doanh số quảng cáo tuyển dụng từ web cũng như liên kết quảng cáo việc làm với Báo Tuổi Trẻ khoảng 16 tỷ đồng với nhiều khả năng cộng hưởng từ các nguồn lực khác xung quanh. Tuy nhiên năm 2012 chúng tôi đã phải đóng cửa mảng kinh doanh này và qua một đêm, công ty phải cắt giảm vài chục nhân sự, chỉ còn lại một nhóm tàn quân 3 người kể cả tôi.

- *Thất bại?*

Từ lúc bắt đầu khởi nghiệp đến nay, ngoài việc phải đóng cửa mạng xã hội Motibee, tôi từng đã đóng cửa một công ty phần mềm, một liên doanh tư vấn an toàn lao động.

- *Mentoring cho mentee như thế nào?*

Cách mà tôi mentoring sẽ là:

- ✚ Nói chuyện, tìm hiểu, trải lòng để cả 2 cùng chia sẻ và tin tưởng lẫn nhau.
- ✚ Tìm hiểu sâu về những điểm mạnh, điểm yếu, thách thức, mâu thuẫn của cả 2 bên.
- ✚ Tìm hiểu về hệ thống các mục tiêu trong nghề nghiệp, trong cuộc sống và trong kinh doanh.
- ✚ Thảo luận, chia sẻ kinh nghiệm và phản biện về nhiều góc cạnh của vấn đề để giúp mentee tìm ra được định hướng đúng - đặt mình vào vị trí của Mentee hơn là chỉ dùng kinh nghiệm của bản thân.
- ✚ Hỗ trợ kết nối nguồn lực và mối quan hệ.
- ✚ Gọi mở cho việc suy nghĩ chiến lược.

Phương pháp áp dụng: Lắng nghe, tìm hiểu và phản biện thẳng thắn.

- *Tại sao tham gia chương trình này?*

Trong quá khứ tôi đã trải qua những giai đoạn khó khăn trong kinh doanh, chịu sự cô đơn trong công việc và thấy rõ được vai trò của người mentor như thế nào trong thời điểm đó. Ngoài ra, tôi cũng đã từng nhận được sự mentoring của những cá nhân khác nên đây là cách tôi đền đáp lại những gì tôi đã được nhận. Bên cạnh đó, làm việc với các bạn trẻ cũng mang lại cho tôi những chiêm nghiệm hết sức thú vị.

*Mentor, Founder SME Networking & Mentoring – Pham Thi My Le*