



## SƠ YẾU LÝ LỊCH

### THÔNG TIN CÁ NHÂN

Họ và tên: **Hán Công Khanh**

Giới tính: **Nam**

Hộ khẩu thường trú: **Số nhà 1B Phố Bùi Ngọc Dương, Phường Thanh Nhân, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội**

Ngày tháng năm sinh: **Ngày 27 tháng 10 năm 1975**

Quốc tịch: **Việt Nam**

Tình trạng hôn nhân: **Đã kết hôn**

Chỗ ở hiện tại: **Số nhà 1B Phố Bùi Ngọc Dương, Phường Thanh Nhân, Quận Hai Bà Trưng, Hà Nội.  
ĐTDD: (84-4) 903 444 879**

E-mail: **[hancongkhanh@gmail.com](mailto:hancongkhanh@gmail.com)**

Số cổ phần sở hữu tại PHH: **0 cổ phần, tương ứng 0%**

### QUÁ TRÌNH HỌC TẬP VÀ ĐÀO TẠO

**Từ 09/1992 – 12/1996:** Tốt nghiệp Đại học Dân Lập Thăng Long hệ chính quy đạt loại khá chuyên ngành: Khoa học quản lý

**Từ 09/1993 – 09/1996:** Hoàn thành hệ đào tạo College của Đại Học Quản lý ISG De Paris (Cộng hoà Pháp) chuyên ngành quản lý.

**Từ 09/1989 – 05/1992:** Tốt nghiệp PTTH, Trường PTTH Việt Trì, tỉnh Phú Thọ.

### ĐÀO TẠO CHUYÊN MÔN

**06/2010:** Chứng chỉ hành nghề Tư vấn (Tự doanh) trong lĩnh vực chứng khoán do UBCKNN cấp.

**02/2009:** Kỹ năng quản lý lãnh đạo và Kỹ năng quản lý dự án - của Vietnamlearning.

**03/2009:** Am hiểu về lĩnh vực đào tạo nguồn lực, phát triển kỹ năng cho nhân viên và các vị trí trong doanh nghiệp, có kinh nghiệm trong lĩnh vực đào tạo và tuyển dụng nhân sự.

- 05/2007:** Hoàn thành 03 chứng chỉ của Trung tâm đào tạo chứng khoán (UBCK Nhà nước) Cơ bản, Luật chứng khoán, Phân tích.
- 10/2003:** Nâng cao kỹ năng quản lý nhân sự và hiệu quả làm việc nhóm, tập thể.
- 07/2002:** Am hiểu về lĩnh vực Thuế doanh nghiệp và Tài chính doanh nghiệp, lập báo cáo kinh doanh và phương án kinh doanh, quan hệ với ngân hàng và các tổ chức tín dụng.
- 12/2001:** Kỹ năng trình bày và tổ chức hoạt động nhóm
- 04/2000:** Am hiểu về lĩnh vực tin học viễn thông, phân tích, thiết kế hệ thống mạng, quản trị mạng.

### **KINH NGHIỆM VÀ QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC**

- T5/2018 - Nay:** - **Công ty cổ phần đầu tư Châu Á Thái Bình Dương (mã ck: API sàn HNX):** Phó tổng giám đốc phụ trách khối kinh doanh, Marketing và Quan hệ đầu tư  
- **Công ty cổ phần đầu tư IDJ Việt Nam (mã ck: IDJ sàn HNX):** Thành viên HĐQT phụ trách lĩnh vực kinh doanh và quan hệ nhà đầu tư
- T5/2015 – Nay:** **Công ty cổ phần tập đoàn Cotana (mã ck: CSC sàn HNX):** Thành viên HĐQT phụ trách lĩnh vực tài chính, chứng khoán và quan hệ cổ đông của công ty.
- T9/2014 – Nay:** **Công ty cổ phần chứng khoán Trí Việt (TVSC - Mã ck: TVB)**  
**Phó chủ tịch HĐQT:** Phụ trách trực tiếp mảng kinh doanh Môi giới, mảng tư vấn doanh nghiệp, Nhận ủy quyền của CT HĐQT trong những trường hợp CT vắng mặt, Quan hệ với cổ đông công ty và các cơ quan quản lý.
- T1/2011 – T9/2014:** **Công ty cổ phần chứng khoán Trí Việt (TVSC - Mã ck: TVB)**  
**Tổng giám đốc:** Lập kế hoạch kinh doanh hàng năm của cty, Tổ chức quản lý và điều hành mọi hoạt động đầu tư và kinh doanh của cty, chịu trách nhiệm trước HĐQT về tình hình hoạt động và phát triển của công ty.  
**Công ty cổ phần tập đoàn Cotana (mã ck: CSC sàn HNX):** Thành viên HĐQT phụ trách lĩnh vực tài chính và quan hệ cổ đông của công ty.
- 2010 – 2011:** **Công ty cổ phần chứng khoán Thái Bình Dương (PSC)**  
**Giám đốc phát triển kinh doanh:** Nhiệm vụ xây dựng các sản phẩm, dịch vụ của công ty trong lĩnh vực chứng khoán, phát triển các phòng môi giới cho công ty, tìm kiếm và phát triển các khách hàng cá nhân và khách hàng tổ chức.
- T1/2009 – 2010:** **Công ty cổ phần dịch vụ giá trị gia tăng GK (Sở hữu Website: vietnamlearning.vn) chuyên về đào tạo trực tuyến e-learning.**  
**Trưởng phòng Kinh doanh -** Nhiệm vụ thiết lập xây dựng và duy trì quan hệ với các khách hàng lớn bao gồm các Tổng công ty, tập đoàn,



ngân hàng và các Bộ ban ngành tại thị trường Việt Nam để cung cấp các sản phẩm và giải pháp đào tạo e-learning.

Tìm kiếm khách hàng mới, lên lịch làm việc và kế hoạch Demo giới thiệu sản phẩm và giải pháp đào tạo e-learning, phân tích đánh giá và tìm hiểu nhu cầu khách hàng cũng như nhu cầu phát triển của thị trường từ đó tư vấn cho khách hàng và lập đề án đào tạo trực tuyến cho khách hàng.

Phân tích đánh giá điểm mạnh yếu của các sản phẩm đối thủ cạnh tranh trên thị trường và thế mạnh sản phẩm, dịch vụ của GK đưa ra các chương trình ngắn và dài hạn để nâng cao tính cạnh tranh của sản phẩm.

Tham gia xây dựng hồ sơ dự thầu các gói thầu về e-learning mà công ty GK tham gia. Kết hợp với các phòng ban khác tiến hành tổ chức các hội thảo giới thiệu về e-learning cho các khách hàng tham dự và tổ chức triển khai đào tạo cho các khách hàng đang sử dụng giải pháp đào tạo e-learning của GK.

**2004 – 2008:**

**Công ty TNHH Thiết bị Phú Bình**

**Giám đốc công ty** - Nhiệm vụ lập kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty, tổ chức quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.

Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, xác định các mục tiêu cần đạt được của cả công ty trong một năm, giao kế hoạch xuống cho các phòng ban triển khai thực hiện. Đôn đốc và giám sát các phòng ban hoàn thành kế hoạch và mục tiêu đề ra.

Quyết định lựa chọn các nhà cung cấp trong nước và đối tác nước ngoài trong các dự án mà công ty trúng thầu cung cấp thiết bị cơ khí và gia công kim loại. Xây dựng mối quan hệ với các tập đoàn, tổng công ty lớn hoạt động trong lĩnh vực cơ khí, lắp ráp, đóng tàu và chế tạo máy. Tham gia đấu thầu cung cấp thiết bị các dự án đầu tư cơ khí.

Phê duyệt các phương án kinh doanh khả thi và lập phương án vay vốn tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng. Ký kết các hợp đồng kinh tế, Báo cáo tài chính, báo cáo thuế và các giấy tờ đại diện cho công ty, Chịu trách nhiệm trước cổ đông và pháp luật về các hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.

**2000 – 2004:**

**Công ty TNHH Thông Tin - INFOCOM**

**Giám đốc công ty**

Nhiệm vụ lập kế hoạch kinh doanh hàng năm của công ty, tổ chức quản lý điều hành mọi hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.

Xây dựng các kế hoạch kinh doanh, xác định các mục tiêu cần đạt được của cả công ty trong một năm, Tổ chức triển khai thực hiện để hoàn thành kế hoạch và mục tiêu đề ra.

Xây dựng mối quan hệ với các khách hàng lớn, trực tiếp tham gia vào các gói thầu lớn của công ty trong lĩnh vực cung cấp thiết bị máy tính, máy in, máy văn phòng, giải pháp mạng và các dịch vụ.

Lựa chọn sản phẩm dịch vụ của các hàng, nhà cung cấp và đối tác trong nước. Setup mà mở chi nhánh văn phòng đại diện của công ty tại các tỉnh thành phố có tiềm năng.

Phê duyệt các phương án kinh doanh khả thi và lập phương án vay vốn tại các ngân hàng và tổ chức tín dụng. Ký kết các hợp đồng kinh tế, Báo cáo tài chính, báo cáo thuế và các giấy tờ đại diện cho công ty, Chịu trách nhiệm trước cổ đông và pháp luật về các hoạt động sản xuất và kinh doanh của công ty.

**1998 – 2000:**

**Công ty TNHH Thông Tin - INFOCOM**

**Trưởng phòng kinh doanh** - Nhiệm vụ thiết lập và xây dựng mối quan hệ với các khách hàng để phát triển kinh doanh. Triển khai phát triển kinh doanh các sản phẩm, dịch vụ trong lĩnh vực IT mà công ty cung cấp cho khách hàng, xây dựng đội ngũ phòng kinh doanh.

Tìm kiếm khách hàng mới, phát triển các khách hàng tiềm năng, khai thác nguồn hàng mới cho công ty, xây dựng các hồ sơ thầu các dự án IT của công ty, đưa được các hợp đồng và dự án về cho công ty, quản lý và thúc đẩy đội ngũ nhân viên phòng kinh doanh hoàn thành kế hoạch kinh doanh mà ban giám đốc đề ra.

**1996 – 1998:**

**Công ty TNHH Thông Tin - INFOCOM**

**Trợ lý giám đốc** - Thực hiện theo dõi tiến độ công việc của các phòng ban (Phòng kỹ thuật, phòng kinh doanh) làm báo cáo tổng hợp cho giám đốc, soạn thảo các hợp đồng kinh tế trong nước và nhập khẩu nước ngoài, thay mặt giám đốc đàm phán với các nhà cung cấp trong nước. Hoàn tất hồ sơ các phương án vay ngân hàng thanh toán hàng hoá và vật tư linh kiện.

**Ngoại ngữ:**

*Tiếng Anh – Trình độ Trung cấp*

**Sở thích:**

*Máy tính, ô tô, đọc sách và đi du lịch.*

**Người khai**  
Ký tên



**Hán Công Khanh**

Hà Nội, ngày 01 tháng 06 năm 2018.

**Xác nhận của cơ quan có thẩm quyền**

(Ký, đóng dấu, ghi rõ họ tên, chức danh)

