

CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN THẾ KỶ

Ra khơi

SỐ ĐẶC BIỆT

7&8

Tết về khắp ngõ nhà CEN



THỜI GIAN PHÁT HÀNH

GẶP GỠ VÀ ĐÀO TẠO NHÂN VIÊN MỚI

01.2015

LOYAL SOLDIERS

CEN MIỀN NAM CÔNG BỐ TRỤ SỞ MỚI

NHỮNG CENER LÀM NÊN BIÊN NIÊN SỬ CỦA NHÀ CEN

RA KHƠI

TỔNG BIÊN TẬP
Nguyễn Trung Vũ

NGƯỜI THỰC HIỆN

Anhntp
Huyendtt
Dungct
Hant
Hiendt
Congvn
Trungnd

MỌI Ý KIẾN ĐÓNG GÓP XIN GỬI VỀ
email: anhntp@cengroup.vn



RA KHƠI - AN PHẨM LƯU HÀNH NỘI BỘ THUỘC
CÔNG TY CỔ PHẦN TẬP ĐOÀN KẾ THẠCH

Website: cengroup.vn

TRỤ SỞ CHÍNH - GROUP OFFICE:
137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội.
ĐT: (04) 62636688 - Fax: (04) 62814195
CHI NHÁNH:
36 Bưởi Thị Xuân, P. Bến Thành, Quận 1, TP.HCM.
ĐT: (08) 39256975 - Fax: (08) 39256955

Mục lục

Bìa 1: Tết về khắp nẻo nhà CEN

Phụ lục 1: Mục lục

Phụ lục 2: Lời ngỏ

Trang 1,2,3: Tin hot tháng 1

Trang 4,5,6: Nhân vật tháng 1

Những Cener làm nên biên niên sử của nhà CEN

Trang 7-16: CEN toàn cảnh

Những đơn vị thành viên ưu tú của nhà CEN

CENGROUP miền Nam từng bước các hoạt động cuối năm

Trang 17-18: Tiêu điểm tháng 1

"Loyal soldiers 2014 and Happy new year 2015"

Trang 19: CEN's forum

Trang 20-22: Khám phá

Tết lý vùng xa

Khám phá Sapa, Y Tý

Trang 23-27: Giờ thứ 9

Cùng CEN mở lon gói bánh chưng

Tôi và CEN

Bìa 4: Dự án Hot - Tòa căn hộ hạng sang R6 Vinhomes Royal City

Lời ngỏ

CỨ VẮT KIẾT SỨC MINH, bạn không chết được đâu!

Bạn thấy tiêu đề rất quen?

Vâng, bởi đó là tiêu đề bài viết cực kỳ ý nghĩa mà Sếp Vũ nt đã gửi toàn CEN cách đây không lâu. Không chỉ ý nghĩa, bài viết đó còn vô cùng phù hợp với người nhà CEN chúng ta trong thời gian gần đây và chắc chắn tương lai cũng thế. (Nếu các bạn chưa đọc thì nên đọc ngay nhé, bài viết rất giản dị, viết về sự nỗ lực của mỗi người trong cuộc sống, trong công việc, được minh chứng bằng thực tế sinh động, rất thuyết phục!)

Chúng ta có thể nhớ lại, cách đây chưa tới 1 năm, 2 tuần chúng ta mới tổ chức 1 sự kiện, thậm chí ít hơn, sau đó tăng lên 2 lần/ tuần, 3 lần/ tuần.... Còn bây giờ, nhà CEN thường xuyên tổ chức cùng lúc 2-3 sự kiện/ ngày!!! Cũng ngần ấy con người, công việc thì ngày nhiều hơn, yêu cầu cao hơn, thời gian chuẩn bị gấp gáp hơn, nhưng chúng ta vẫn hoàn thành, hoàn thành xuất sắc đúng không nào? Rõ ràng, chỉ cần mỗi chúng ta, mỗi ngày cố gắng thêm một chút thời thì cả tập thể sẽ tiến những bước tiến dài không thể tưởng tượng được. Minh chứng là, năm 2014 nhà CEN ta có mức tăng trưởng lên tới 300% so với năm 2013. Nếu chúng ta tiếp tục cố gắng như bây giờ, và mỗi ngày "vắt kiệt sức mình" thêm một chút nữa, con số tăng trưởng sẽ còn cao gấp nhiều lần nữa đấy!

Khi nhà CEN mạnh lên, các bạn đương nhiên cũng mạnh lên. Mạnh lên bởi các bạn làm tại tập đoàn CENGROUP vững mạnh, có những vị lãnh đạo mà khi nhắc tới, trong giới bất động sản ai ai cũng biết, cũng phải trầm trồ thán phục. Mạnh lên bởi bản thân bạn hàng ngày đang tích lũy kinh nghiệm, đang trui rèn bản thân thông qua những thử thách của công việc, bạn đang gia tăng giá trị cho chính mình, dù sau này bạn không ở CEN nữa thì bạn cũng thấm thía rằng khoảng thời gian bạn đã, đang cống hiến ở CEN, "vắt kiệt sức mình" ở CEN không phải để cho CEN hay cho ai mà cho chính bản thân bạn.

Bây giờ có thể bạn nghĩ rằng điều đó là lý thuyết, điều đó là sáo rỗng, nhưng bạn hãy dừng lại một chút thôi, ngo nhìn mọi người xung quanh bạn, họ đang ngày đêm làm việc, "vắt kiệt sức mình" ở CEN, rồi ngày qua ngày, bạn nhìn lại chính những con người rất bình thường bạn từng thấy cách đây không lâu bỗng trưởng thành hơn, giỏi giang hơn, tuyệt vời hơn đến không ngờ. Bạn hoàn toàn có thể là một trong số đó!

Vậy, tại sao chúng ta không mim cười vui về "vắt kiệt sức mình" làm việc ngày từ bây giờ, từ giây phút này, khi bạn đọc những chia sẻ của Ra Khơi?

Vâng **CỨ VẮT KIẾT SỨC MINH, BAN KHÔNG CHẾT ĐƯỢC ĐAU**, không chỉ không chết được, mà bạn sẽ ngày càng khỏe mạnh, mãn tịp hơn cả về thể chất và tâm hồn, và bạn sẽ thấy: **THÀNH CÔNG LÀ TẤT YÊU!**



1. Chương trình tôn vinh những nhân viên lâu năm - Loyal Soldiers

Chiều 31.12.2014, toàn nhà CEN đã trải qua những giây phút khó quên nhất trong năm 2014 với chương trình "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" được tổ chức vô cùng hoành tráng tại Trung tâm ẩm thực, hội nghị và giải trí Almaz - Vinhomes Riverside (Long Biên, Hà Nội). "Loyal Soldiers and Happy New Year" là một hoạt động thường niên của nhà CEN, được tổ chức định kỳ vào ngày cuối cùng của tháng 12 dương lịch, nhằm tôn vinh những nhân viên lâu năm, đã có nhiều đóng góp cho nhà CEN.

Năm nay, "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year

2015" càng trở nên sôi động hơn bởi đây cũng là khoảng thời gian ban ACNM công bố và trao giải cho các cá nhân, team thắng cuộc trong các cuộc thi được ban ACNM tổ chức từ tháng 11/2014 như: Giải báo



Hàng tuần phòng Nhân sự tập đoàn thường xuyên tổ chức chương trình "Gặp gỡ và đào tạo nhân viên mới"

tưởng CENGROUP 2014, cuộc thi "Tôi và CEN", cuộc thi Xanh - sạch - đẹp...

2. Chương trình "Gặp gỡ và đào tạo nhân viên mới"

Không phân biệt vị trí công tác, không cần cử vào độ tuổi, giới tính, mọi thành viên mới khi đến với gia đình CENGROUP đều được nhiệt thành chào đón. Với mục đích giúp nhân viên mới hiểu rõ văn hóa, cơ cấu tổ chức cũng như có thêm thông tin về chính sách, chế độ đãi ngộ, tôn chỉ và mục đích hoạt động của tập đoàn, hàng tháng phòng Nhân sự tập đoàn thường xuyên tổ chức chương trình "Gặp gỡ và đào tạo nhân viên mới". Đây cũng là cơ hội quy bầu giúp các thành viên nhanh chóng làm quen, tạo dựng mối quan hệ và hiểu biết lẫn nhau. Ngoài ra, phòng Nhân sự cũng sẽ thường xuyên được tổ chức các buổi training về kiến thức bán hàng, kỹ năng thuyết trình... với sự góp mặt của các diễn giả là GDKD, AM, Phó TGD... trong công ty để nhân viên mới nắm bắt thông tin và bắt kịp nhịp phát triển của công ty.



"Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" tại tổ hợp mua sắm, ẩm thực và giải trí cao cấp Almaz - Vinhomes Riverside

Ngoài ra, để nâng cao tinh độ, chất lượng nhân sự cao cấp (cho cả nhân sự mới và nhân sự có thâm niên), sắp tới, BLD CENGROUP sẽ thành lập "Học viện đào tạo quản lý", thường xuyên đưa ra những khóa đào tạo với nhiều chuyên đề khác nhau, được dẫn dắt bởi các chuyên gia hàng đầu Việt Nam.

3. CEN miền Nam công bố trụ sở mới

Hoạt động song song cùng văn phòng tại 36 Bùi Thị Xuân, quận 1, bắt đầu từ ngày 17.12.2014, CENGROUP miền Nam đã chính thức đưa vào hoạt động văn phòng giao dịch mới tại địa chỉ 326 Võ Văn Kiệt, Phường Cờ Giang, Quận 1, TP.HCM. Với sự hiện diện và vào hoạt động của văn phòng 326 Võ Văn Kiệt, CEN miền Nam sẽ đáp ứng tốt hơn nhu cầu giao dịch BĐS và các dịch vụ liên quan tới BĐS trong thời gian tới.



4. CENplus khai trương Showroom tại Hà Đông

Đầu tháng 12.2014, showroom nội thất CENplus đã chính thức được khai trương tại sảnh tầng 1, tòa CT2 - khu đô thị The Pride (quận Hà Đông) với rất nhiều sản phẩm nội thất đa dạng và phong phú. Đây sẽ là nơi tư vấn, đưa ra các giải pháp nội thất cũng như cung cấp các sản phẩm nội thất phong phú cho cư dân The Pride nói chung và tất cả khách hàng có nhu cầu sử dụng nội thất

từ CENplus nói riêng.
5. Triển lãm bảo tàng CENGROUP 2014
Sáng 22.12.2014, triển lãm bảo tàng CENGROUP



2014 đã được diễn ra tại tầng 1, tòa 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Hà Nội. Đây là một trong những hoạt động nằm trong chuỗi chương trình "Tôi và CEN",

với mục đích tạo sân chơi cho ACE thỏa sức thể hiện cảm xúc, tình cảm về CEN bằng nhiều hình thức khác nhau như: thơ, văn, truyền, bức họa, bài hát... Với trên 40 tác phẩm, BGK đã chọn ra được 10 sản phẩm chất lượng nhất vào vòng chung kết vào ngày 31.12.2014 tham gia phần thi thuyết trình. Chung cuộc, báo tường của team Yénnth đã thuyết phục được tất cả thành viên BGK để nhận giải thưởng cao nhất của cuộc thi.



6. Thông báo Quy định nghỉ phép mới

Theo thông tin từ phòng Nhân sự tập đoàn, bắt đầu từ ngày 01.01.2015, quy định nghỉ phép mới sẽ chính thức được áp dụng để phát huy tinh thần chuyên nghiệp trong việc quản lý, cũng như nâng cao ý thức với công việc của ACE. Theo đó, đối với tất cả các nhân viên khi viết đơn nghỉ phép cần ghi rõ lý do, số ngày nghỉ, người tiếp quản công việc

trong thời gian nghỉ, và phải có xác nhận của Cấp quản lý & hành chính bộ phận, gửi về phòng Nhân sự trước 02 ngày. Riêng cấp quản lý cần gửi đơn về phòng Nhân sự trước 3 ngày; các trường hợp đột xuất cần email hoặc điện thoại trực tiếp với người quản lý và bổ sung đơn nghỉ phép ngay sau khi đi làm.

7. "Tuần lễ cha mẹ CENGROUP 2014" – Tri ân các đồng sinh thành

Đã trở thành thông lệ hằng năm, là một phần không thể thiếu trong "văn hóa CEN", chiều 26.12.2014 tại tầng 2, tòa nhà 137 Nguyễn Ngọc Vũ, Cầu Giấy, Hà Nội, "Tuần lễ cha mẹ CENGROUP 2014" đã chính thức được diễn ra.

Đến tham dự chương trình có đông đảo các bậc phụ huynh là cha mẹ của anh chị em nhân viên đang công tác tại CEN, cùng Ban lãnh đạo tập đoàn và tất cả các anh chị em nhà CEN.

Mặc dù thời tiết không được thuận lợi, đường sá xa xôi nhưng khi nhận được lời mời từ CENGROUP, các bậc phụ huynh đều không quản khó khăn để đến tham dự chương trình. Nhiều bác còn dành tặng cho chương trình những ca khúc, bài thơ, lời chúc thật đẹp.



Tuần lễ cha mẹ CENGROUP 2014 được tổ chức trong không khí an các đồng sinh thành.

8. Giải bóng đá mini CENGROUP miền Nam Lần 1 – năm 2014



Sau gần 3 tuần diễn ra, chiều 08.1.2015, trận chung kết "giải bóng đá mini CENGROUP miền Nam 2014" đã chính thức diễn ra giữa 2 đội thủ nhiều duyên nợ: liên quân RSM - CENVALUE và STDA2B, tại sân vận động Nguyễn Kim (TP. HCM). Với chiến thuật và tâm lý thi đấu tốt, liên quân RSM - CENVALUE đã dành phần thắng với tỷ số 6-3 và trở thành đương kim vô địch giải bóng đá mini CENGROUP miền Nam 2014.

Nhân vật THÁNG 1

NHỮNG CENER LÀM NÊN BIỆN NIÊN SỰ CỦA NHÀ CEN

CEN đã bước sang tuổi thứ 13, trải qua thăng trầm với biết bao thế hệ nhân viên, những con người đã nhiệt huyết chung tay xây dựng Tập đoàn lớn lên từng ngày. Trong Ra Khỏi kỳ này, BBT Ra Khỏi sẽ cùng ACE "tiếp cận" gần hơn tới những Cenner kỳ cựu gắn bó lâu năm với CEN để hiểu lý do vì sao họ tình nguyện "chung thân" với CEN.

Những cái tên như Chi Thanhnt (người chỉ có của phòng Dự án), u Sầu (cò tập vụ vui tính, yêu đời), hay cô Hoa (cò tập vụ cần mẫn, hiền lành)... là những cái tên quá đỗi quen thuộc đối với những ai đã và đang gắn bó với CEN. Tuy nhiên, nếu thường ngày, ACE CEN chỉ biết đến thành tích và khả năng trong công việc của họ thì giờ đây, BBT Ra Khỏi sẽ giúp ACE thấy một góc cạnh khác của những Cenner kỳ cựu, xem họ nghĩ gì, làm gì và sống như thế nào trong công việc và cả cuộc sống đời thường.

Chi Thanhnt - Người phụ nữ tài năng, giải thành công bài toán cân bằng công việc và gia đình

mỉ làm. Và với cơ duyên rất tinh cò, Sếp Vũ được và môi chị về làm".

Nếu chưa từng gặp, chưa từng tiếp xúc, mọi người có thể đánh giá chị là người lạnh lùng, xa cách, nhưng nếu có cơ hội gần gũi, tâm sự với chị chúng ta sẽ cảm nhận được ở chị sự chân thực, gần gũi, thân quen, cùng một sự ngưỡng mộ ngấm ngấm bởi giọng nói dứt khoát, cách giải quyết công việc quyết đoán, bản lĩnh của chị.

Cơ duyên tình cờ đến với CEN

Bắt đầu vào câu chuyện, Chi Thanhnt dường như không khi nào sự xúc động khi nói lại cơ duyên mang chị đến với CEN. Chi Thanhnt chia sẻ "Nhưng năm 2003, cũng như bao người khác, chị đang tìm việc trên báo, thời ấy còn là bao in, chị phải dán tem, gửi thư, nói chung cũng ít

Trước khi trở thành "người chỉ có của phòng Dự án", Chi Thanhnt đã trải qua một cuộc hành trình khám phá CEN khá dài với nhiều cương vị khác nhau. Chị bắt đầu công việc tại CEN với vị trí lễ tân. Sau đó, chị chuyển sang làm việc tại phòng hành chính, kinh doanh và giờ đây đang chân ở phòng dự án. Trong ánh mắt của chị, BBT Ra Khỏi thấy rằng chính tình yêu CEN, sự từng trải và trách nhiệm với công việc đã trở thành bí quyết thành công của chị ngày hôm nay.

Thường ngày, để care khách tốt, ACE chỉ cần liên hệ tới phòng dự án sẽ có ngay thông tin mới nhất, cập nhật nhất về giá bán, số căn đã giao dịch, tư vấn khách làm thủ tục, hợp đồng, thanh toán, Nhưng ít ai biết rằng, để có những thông tin đó, phòng dự án đã phải làm việc không quản ngày đêm. Họ như "trái tim" không bao giờ ngừng đập của CEN. Chi Thanhnt xúc động nói "Có những lúc chị bị overload (quá tải), nhưng chỉ cần ngưng lại và nhìn về những việc đã làm được trước đó thì ngay lập tức chị sẽ lấy lại tinh thần chiến đấu tiếp. Song cũng có lần chị cảm thấy mình thực sự bất lực. Đó là khi cô đầu tư không tiếp tục thực hiện dự án, nghe những bức xúc, những khiếu kiện từ



khách hàng, minh hiểu tình cảnh của họ lắm nhưng không thể làm gì được."

CEN 13 tuổi nhưng cũng là 13 năm vượt qua nhiều thăng trầm để gạt bỏ được thành công, nhiều người ra đi để đến với cơ hội mới nhưng cũng rất nhiều người với tình yêu CEN thì thiết tha ở lại, gần gũi với CEN cho tới ngày hôm nay và cả thời gian dài về sau.

Một người có tài năng, lại giàu kinh nghiệm như chị Thanh thì chắc chắn sẽ có rất nhiều cơ hội tốt hơn tại nhiều công ty khác hay có thể khẳng định bản thân khi tự làm chủ, nhưng chị vẫn quyết một lòng trung thành, gần gũi và công hiến cho CEN, khi được hỏi về điều này, chị Thanh trả lời với nụ cười rất sáng: "Bớt đi CEN chị vẫn còn đất diễn. Phương châm của chị là còn là còn làm việc với cái

tâm và có lẽ bản lãnh đạo đã cảm nhận được điều đó để rất tin tưởng và đã tạo cho chị rất nhiều cơ hội."

Không chỉ "giỏi việc nước", chị Thanh còn là tấm gương "đảm việc nhà".

Người phụ nữ "giỏi việc nước, đảm việc nhà"



Chị Thanh sinh năm 1980
Ngày gia nhập CEN: 18/4/2003

U SỮU - MỘT CENER GIÀU NGHỊ LỰC

Có lẽ cái tên U SỮU đã quá quen thuộc và thân thương với tất cả ACE nhà CEN. U luôn xuất hiện với nụ cười tươi rói, thân thiện hay ca hát rất yêu đời, cực kỳ "xi teen" khiến ACE nhà CEN ai cũng yêu mến và gọi U rất dễ thân thương.



U Sưu tên thật là Nguyễn Thị Sưu sinh năm 1958, quê Thái Thụy - Thái Bình
Ngày gia nhập CEN: 1/4/2003

Với chị Thanh, tình yêu chỉ trọn vẹn khi kết nối và dung hòa được tình yêu gia đình và tình yêu công việc.

Để có thể vừa hoàn thành tốt công việc tại công ty và vừa cố gắng lo lắng trọn vẹn nhất dành cho gia đình, chị dần hình thành cho mình cuộc sống có nguyên tắc "phân định rạch ròi".

Hàng ngày, đến công ty, chị cố gắng làm việc hết công suất trong thời gian 10-12 tiếng, đến tối về nhà là dành toàn bộ thời gian lo việc nhà, chăm sóc gia đình. Hai thú tình yêu lớn lao đã chiếm gần như toàn bộ không thời gian của chị, vậy thời gian nào chị dành cho bản thân mình? Với chị Thanh, gia đình và công việc chính là bản thân rồi: "Công việc ở cơ quan và công việc gia đình chính là sở thích, là những điều chị yêu nhất hàng ngày."

13 năm đạp xe đến CEN

Để tìm gặp U nói chuyện quá không dễ, chúng tôi (BĐT Ra khơi) "săn" U một buổi chiều mới "bắt tại trận" và xin U dành chút thời gian của mình cho một cuộc trò chuyện cuối năm

Gặp U trong sảnh của STDA, theo thói quen BBT Ra Khơi gọi lớn U...u...u. U đáp lại tôi bằng một điệu nhún nhẩy quen thuộc rất "xi khối". Tới cuối, U cười lại hiền lành và bắt đầu câu chuyện thú vị về một người phụ nữ giàu nghị lực.

U Sưu gia nhập đại gia đình CEN vào những ngày cuối xuân năm 2003, khi CEN chưa được 1 tuổi. Những ngày mới vào CEN, U không nghĩ mình sẽ gần gũi dài lâu và "chung thủy" với nơi này đến như vậy. U tin rằng, đến với CEN là một trong những "điều kỳ diệu" và có duyên "không hề nhẹ". Ngày trước ở quê, gia đình U sống bám biển, mọi chi phí sinh hoạt đều nhờ cây cáo vào biển. Nhưng khi chống U mọt, làm công việc bám biển không thể giúp U nuôi gia đình, chính vì vậy U bắt đầu tìm kiếm chuyển ra thành thị làm việc, một mình nuôi con.

Ngày đến CEN, U vừa làm tạp vụ tại văn phòng, vừa làm thêm bên ngoài để trang trải cho cuộc sống đắt đỏ chốn Hà Thành cho cả bản thân và các con. U có 3 người con, một mình U nuôi nấng các con, khi 2 người con đầu có thể tự lập, U sống cùng cô con gái út - mà sau này cũng mới bước vào "đầu quân" vào CEN.

13 năm với CEN cũng là 13 năm U đạp xe đi qua những con đường thân thuộc đến công ty. Suốt những ngày tháng ấy, khi CEN chuyển địa điểm, thêm chi nhánh, mở rộng mô hình kinh doanh, tăng thêm nguồn nhân lực và có chỗ đứng nhất định trên thị trường BĐS Việt Nam... là những ngày tháng chiếc xe đạp đưa U đến chỗ làm. U bảo, đi xe đạp đã trở thành thói quen và điều này giúp U luyện tập sức khỏe rất tốt. Đến cả bây giờ khi U đã 57 tuổi, chỗ ở tận Quốc Tử Giám, U vẫn sáng sủa đạp xe lên công ty.



Sáng nào cũng nắng sáng nào, 7 giờ U có một ở công ty, lau dọn trước khi ACE đến làm việc. Những ngày mội bản, U thường đến sớm hơn để cùng mọi người sắp xếp đồ đạc và kiểm kê để đảm bảo không có thiếu sót gì. Vào cuối tuần, công ty thường tổ chức nhiều sự kiện, những thiếu sót là khó tránh khỏi, tuy nhiên, U và những người trong bộ phận chưa bao giờ không giải quyết được, và sự kiện vẫn diễn ra suôn sẻ, thành công tốt đẹp.

"Sức khỏe thép - tinh thần thép"

Nhắc đến U Sưu, ACE CEN vẫn hay nghĩ về một người luôn tươi tắn, yêu đời và thậm chí rất "xi tin". Quả thực không sai, bởi U rất thích hát. U cho biết, dường như mỗi lần cất tiếng hát mọi thứ trở nên nhẹ nhàng hơn, U thấy yêu công việc hơn và... làm những công việc thường. Tuy nhiên, công ra dấy chưa phải là lý do cuối cùng, BBT Ra Khơi gợi hỏi U. Về câu trả lời nhưng nếu ai nhanh ý hơn ra ngay trong đôi mắt của người phụ nữ tuổi ngoài ngũ tuần ấy có thể đoán được. U bảo: "Đó như là một hành động để tiếp thêm động lực sống cho U, U vào làm cha, vào làm mẹ nên làm việc hay san sẻ tình cảm đều phải góp đôi". Mỗi khác, mỗi giờ, U Sưu của nhà CEN vẫn đạp và mỗi thứ một ít niềm vui mà thấy thành công là nghị lực khoáng lên người. Bởi U biết "không ai cứu mình bằng tay mình cứu mình"...

Ước mơ có sức khỏe để mãi bên CEN

Đôi với CEN, U Sưu - người phụ nữ 57 tuổi ấy chỉ có một ước muốn duy nhất. Không ước việc ít, không ước nghỉ làm... mà chỉ ước được công hiến công việc năm càng lâu. Chị trả lời U "Cố khi nào U nghĩ đến ngày mình rời xa CEN chưa?". U lặng lẽ. Chúng tôi lặng lẽ. Không khi nói chuyện trở nên trầm hẳn. Rồi một U ngắn lại. U lúc đầu U hiểu nhưng rồi "U coi công ty như là nhà của mình. Mỗi ngày ở công ty U được lao động, được gặp gỡ mọi người,

được trò chuyện, được cống hiến cho CEN phần nhỏ sức lực. Đó chính là cuộc sống, là hạnh phúc đối với U. Nếu một ngày nào đó, U phải rời xa CEN, nhưng U sẽ buồn lắm con ơi".

Cảm nhận về U, anh Phạm Hữu Quân, team Yánhnh - STDA 18 nói: "Mình từ lâu đã xem U Sưu như là một người mẹ, bởi không chỉ 2 tiếng U - CON thân thương mà còn vì sự ấm áp, thân thiện của U dành cho tất cả mọi người".

U Sưu cũng với rất rất nhiều Cener kỳ cựu của nhà CEN đã nỗ lực chung sức suốt hơn 13 năm qua để có được CEN vững mạnh như ngày hôm nay. Vậy nên, việc của các Cener "trở về quê" không chỉ là biết ơn những thế hệ đi trước mà còn phải ngày càng hoàn thiện bản thân hơn để cống hiến, chung tay phát triển CEN hơn nữa.

CEN toàn cảnh

Những đơn vị thành viên u tú của nhà CEN



STDA – người anh cả tài năng của CENGROUP

Kết thúc năm 2014, Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA đạt được hơn 4121 giao dịch thành công, chính thức trở thành đơn vị phân phối BĐS chuyên nghiệp, hiệu quả hàng đầu tại Việt Nam.

Để nâng cao chất lượng dịch vụ cũng như khả năng tư vấn khách hàng của ACE nhân viên, bắt đầu từ tháng 10.2014, Ban lãnh đạo tập đoàn đã chính thức đổi tên gọi Siêu thị dự án bất động sản thành Hệ thống Siêu thị dự án bất động sản STDA, với sự có mặt của 8 siêu thị thành viên từ Bắc vào Nam, được phân tách rõ ràng theo từng phân khúc dự án: phân khúc BĐS cao cấp, phân khúc BĐS chiến lược, phân khúc BĐS chất lượng cao...

Năm bắt được chiến lược của tập đoàn, cùng với sự đoàn kết và sức trẻ, hầu hết các siêu thị thành viên đều đạt được những kết quả đáng kể, góp phần nâng cao vị thế và năng lực của STDA trên thị trường.

Tập thể STDA - ST1B

tổ chức đi du lịch dã ngoại ở Đồng Mô

(1A) Là một trong số những siêu thị mang trong trách "giải phóng" các dự án nằm trong phân khúc biệt thự, nhà liền kề như Vinhomes Riverside, Gamuda Gardens, ... Hoàn thành xuất sắc kế hoạch năm 2014, 1A dưới sự lãnh đạo của anh Đặng Đình Toàn đã "cấp bậc" thành công ở mức



ST1B Camping 2014
ngày 6-7/12/2014

doanh số 23 tỷ đồng (tạm tính). Cùng trong năm 2014, 1A là siêu thị đạt mức doanh số bán hàng cao nhất trong tháng 8.2014 với doanh số bán từ bốn trăm triệu hai triệu đồng.

1A cũng là cái nôi giàu anh tài khi chỉ trong 1 năm, nhiều TMs của 1A liên tục được Ban lãnh đạo tập đoàn tin tưởng giao trọng trách mới, tách ra thành lập các siêu thị riêng như anh Minhvv hiện là giám đốc siêu thị 3A; anh Tuấnlh giám đốc siêu thị 4A; anh Hiệpb đảm nhận quản lý 2B; và chị Phuongvm mới trở thành giám đốc siêu thị 3B cách đây không lâu. Dự kiến, năm 2015 siêu thị 1A sẽ tiếp tục tập trung vào phân khúc BĐS cao cấp, đào tạo nhân sự để đạt được thành công lớn hơn nữa.

(1B) Năm 2014 có thể nói là 1 năm thành công với STDA1B khi liên tiếp gặt hái được những kết quả khả quan về lượng giao dịch cũng như doanh số. Liên tiếp trong tháng 8 và tháng 9 năm 2014, STDA1B đều dẫn đầu toàn STDA về số lượng giao dịch nhiều nhất và kiểu hành số hữu cúp kỷ lục STDA – STDA Record. Nói về chiến lược của 1B trong năm 2014, cũng như mục tiêu đặt ra năm 2015. Anh Nguyễn Văn Công – Giám đốc kinh doanh STDA1B cho biết: 1B luôn tập trung mạnh vào yếu tố con người và hiệu quả công việc. Hiệu quả là chỉ số được đặt lên hàng đầu. Cho dù việc kinh doanh phải đối mặt với nhiều khó khăn thì ý chí và tinh thần của các "hạt nhân" luôn là điều quan trọng quyết định kết quả kinh doanh. Vì vậy "việc điểu tiết cảm xúc và ý chí" của 233 nhân viên kinh doanh là điều STDA1B luôn cố gắng làm tốt.

Hiện nay, số lượng giao dịch của 1B đang tiệm cận con số 200 giao dịch/tháng. Đây cũng là chỉ tiêu trung bình/tháng 1B đặt ra trong năm 2015. Cũng như năm 2014, bước sang năm

2015, siêu thị 1B sẽ tập trung mạnh vào sức mạnh tập thể, không quá phát triển nhân sự cơ học mà thay vào đó là tăng hiệu quả làm việc của mỗi thành viên.

(3A) Chỉ mới thành lập chưa đầy 3 tháng, tuy nhiên những thành quả STDA 3A đạt được cũng khiến nhà CEN giật mình với mức doanh số lũy kế ấn tượng: doanh số tháng 9 là 1.5 tỷ; tháng 10: 2.5 tỷ; tháng 11: 2.8 tỷ; và tháng 12 là trên 3 tỷ. Doanh số này đến từ 2 dự án "đỉnh" mà siêu thị 3A đang triển khai là Vinhomes Nguyễn Chí Thanh – Hà Nội và Vinhomes Royal City.

Chia sẻ về bí quyết nhanh chóng đưa 3A bắt kịp và sánh ngang với các siêu



Tập thể siêu thị 3A

thị khác trong một thời gian ngắn, anh Vũ Văn Minh – Giám đốc kinh doanh STDA 3A cho biết: Một công trình tốt cần có nền móng vững chắc, và siêu thị 3A cũng vậy. Là một tổ chức gần 200 con người, 3A luôn tâm niệm cố gắng xây dựng nền móng vững chắc, thống nhất và đoàn kết 1 lòng từ TMs đến nhân viên.

Để các ACE đạt được kết quả tốt, STDA 3A luôn đạt

những mục tiêu gần như kế hoạch ngày, tuần, tháng, đến những kế hoạch lâu dài theo quý, năm và có các gói phúc nhuận hạn chế đã mức phải.

Dự kiến năm 2015, STDA 3A sẽ tiếp tục đi theo chiến lược vạch kế hoạch theo từng thời điểm và chú trọng phát triển bộ máy nhân sự, tiếp tục phát triển tăng cường, đào tạo nhân viên kinh doanh theo hướng linh hoạt, có khả năng ứng biến và thích nghi nhanh ở từng sản phẩm và từng giai đoạn biến động của thị trường.

(4A) Được thành lập từ ngày 10.11.2014, STDA 4A cũng đang là một trong những "hạt nhân" quan trọng của Hệ thống siêu thị dự án bất động sản STDA. Chỉ sau khi thành lập chưa đầy 2 tuần, siêu thị 4A đã tự khẳng định mình bằng con số ấn tượng: 1,2 tỷ đồng trong tháng 11 và 2,5 tỷ trong tháng 12.

STDA 4A không chỉ khiến ACE nhà CEN ấn tượng bởi khả năng kinh doanh

doanh số 23 tỷ đồng (tạm tính). Cũng trong năm 2014, 1A là siêu thị đạt mức doanh số bán hàng cao nhất trong tháng 8.2014 với doanh số bán tỉ bốn trăm linh hai triệu đồng.

1A cũng là cái nôi giành tài khí chi trong 1 năm, nhiều TMs của 1A liên tục được Ban lãnh đạo tập đoàn tin tưởng giao trọng trách mới, tách ra thành lập các siêu thị riêng như anh Minh Vũ hiện là giám đốc siêu thị 3A; anh Tuấn Linh giám đốc siêu thị 4A; anh Hiệp Đám nhân viên 7B; và chị Phương-mới trở thành giám đốc siêu thị 3B cách đây không lâu. Dự kiến, năm 2015 siêu thị 1A sẽ tiếp tục tập trung vào phân khúc BDS cao cấp, đào tạo nhân sự để đạt được thành công lớn hơn nữa.

(1B) Năm 2014 có thể nói là 1 năm thành công với STDA1B khi liên tiếp gặt hái được những kết quả khả quan về lượng giao dịch cũng như doanh số. Liên tiếp trong tháng 8 và tháng 9 năm 2014, STDA1B đều dẫn đầu toàn STDA về số lượng giao dịch nhiều nhất và kiểu hành số hữu cúp kỷ lục STDA – STDA Record. Nói về chiến lược của 1B trong năm 2014, cũng như mục tiêu đặt ra năm 2015. Anh Nguyễn Văn Công – Giám đốc kinh doanh STDA1B cho biết: 1B luôn tập trung mạnh vào yếu tố con người và hiệu quả công việc. Hiệu quả là chỉ số được đặt lên hàng đầu. Cho dù việc kinh doanh phải đổi mới với nhiều khó khăn thì ý chí và tinh thần của các “hạt nhân” luôn là điều quan trọng quyết định kết quả kinh doanh. Vì vậy “việc đầu tiên cần xúc và ý chí của 233 nhân viên kinh doanh là điều STDA1B luôn cố gắng làm tốt.

Hiện nay, số lượng giao dịch của 1B đang tiếp cận con số 200 giao dịch/tháng. Đây cũng là chỉ tiêu trung bình/tháng 1B đặt ra trong năm 2015. Cũng như năm 2014, bước sang năm

2015, siêu thị 1B sẽ tập trung mạnh vào sức mạnh tập thể, không quá phát triển nhân sự cơ học mà thay vào đó là tăng hiệu quả làm việc của mỗi thành viên.

(3A) Chỉ mới thành lập chưa đầy 3 tháng, tuy nhiên những thành quả STDA 3A đạt được cũng khiến nhà CEM giật mình với mức doanh số lũy kế tương đương doanh số tháng 9 là 1.5 tỷ; tháng 10: 2.5 tỷ; tháng 11: 2.8 tỷ; và tháng 12 là trên 3 tỷ. Doanh số này đến từ 2 dự án “đỉnh” mà siêu thị 3A đang triển khai là Vinhomes Nguyễn Chí Thành – Hà Nội và Vinhomes Royal City.

Chia sẻ về bí quyết nhanh chóng đạt 3A bất kịp và sánh ngang với các siêu



Tập thể siêu thị 3A

thị khác trong một thời gian ngắn, anh Vũ Văn Minh – Giám đốc kinh doanh STDA 3A cho biết: Một công trình tốt cần có nền móng vững chắc, và siêu thị 3A cũng vậy. Là một tổ chức gần 200 con người, 3A luôn luôn tâm niệm cố gắng xây dựng nền móng vững chắc, thống nhất và đoàn kết 1 lòng từ TMs đến nhân viên.

Để các ACE đạt được kết quả tốt, STDA 3A luôn đạt

những mục tiêu gần như kế hoạch ngày, tuần, tháng, đến những kế hoạch lâu dài theo quý, năm và có các khác phục nhưng han chế đã gặp phải.

Dự kiến năm 2015, STDA 3A sẽ tiếp tục đi theo chiến lược vạch kế hoạch theo từng thời điểm và chủ trọng phát triển bộ máy nhân sự, tiếp tục phát triển tăng quân, đào tạo nhân viên kinh doanh theo hướng linh hoạt, có khả năng ứng biến và thích nghi nhanh ở từng sản phẩm và từng giai đoạn biến động của thị trường.

Tập thể siêu thị 3A



(4A) Được thành lập từ ngày 10.11.2014, STDA 4A cũng đang là một trong những “hạt nhân” quan trọng của Hệ thống siêu thị dự án bất động sản STDA. Chỉ sau khi thành lập chưa đầy 2 tuần, siêu thị 4A đã tự khẳng định mình bằng con số ấn tượng: 1,2 tỷ đồng trong tháng 11 và 2,5 tỷ trong tháng 12.

STDA 4A không chỉ khiến ACE nhà CEM ấn tượng bởi khả năng kinh doanh



tinh thần đoàn kết mà còn bởi một giám đốc đa tài: Lê Hữu Tuấn. Với anh Tuấn Linh, để siêu thị 4A đạt được thành công thì không chỉ cần một chiến lược kinh doanh đánh tập trung, quyết liệt, bám sát các dự án lớn, mà còn cần phải sáng tạo trong cách thu hút khách hàng.

Chính vì vậy, ngoài các buổi mở bán chung của tập đoàn, 4A còn mạnh dạn tổ chức các buổi mở bán ở các địa điểm khác nhau và sẽ có những sự kiện riêng để thu hút các đối tượng khách hàng mà trong phân khúc mà ST4A đang phụ trách.

Cùng với những kế hoạch cho năm 2015 đang đến gần, siêu thị 4A cũng đang tăng tốc hoàn thiện bộ máy nhân sự và dự kiến sẽ có khoảng 12 TMs với 120 đến 180

nhân sự chính thức trong năm 2015, đạt mức doanh số gấp đôi so với năm 2014.

(3B) Là “người phụ nữ quyền lực” duy nhất trong Hệ thống Siêu thị dự án bất động sản STDA, giám đốc STDA 3B – chị Vy Minh Phương đang làm nên những kỳ tích cùng 3B với chiến lược tập trung vào việc phát triển hệ thống, phát triển nhân sự và nâng cao chất lượng nhân viên thông qua đào tạo và huấn luyện thực tế. Bên cạnh đó, 3B cũng sẽ xây dựng một bản sắc riêng, đặc thù “mềm mỏng nhưng quyết đoán”.

Bước sang năm 2015, STDA 3B sẽ tập trung vào những sản phẩm chung có chất lượng cao như: Helios Tower, HP Landmark Tower, 87 linh nam, và tòa H, J, K khu đô thị Dương Nội...

2B

Cũng giống như các siêu thị anh em, STDA 2B dưới sự quản lý của Giám đốc kinh doanh Bùi Hiệp đang tạo ra 1 tập thể gắn kết, được ban lãnh đạo tập đoàn tin tưởng giao trọng trách phụ trách kinh doanh các dự án lớn như: Helios Tower, HP Landmark Tower, ba tòa H, J, K khu đô thị Dương Nội, 87 Linh Nam, Với quan điểm lấy nhân sự làm gốc, 2B luôn đặt coi trọng yếu tố con người, tinh thần đoàn kết để cùng cố gắng vì mục tiêu chung.

Siêu thị 1 – Sài Gòn



Sau thành công của việc mở bán dự án Mega Residence, Ban lãnh đạo Hệ thống siêu thị dự án Bất động sản STDA – miền Nam đã quyết định thành lập siêu thị 1 vào ngày 6.12.2014. Hiện Siêu thị 1 có 6 team với hơn 70 nhân viên, có nhiệm vụ “chinh phục” các dự án của chủ đầu tư Khang Điền như Mega Ruby, Tiểu khu Sapphire Mega Ruby... và 1 số dự án phía Đông Sài Gòn như Vinhomes Central Park. Dự kiến năm 2015, siêu thị 1 sẽ tiếp tục tăng cường nhân sự, nâng cao chất lượng dịch vụ để trở thành 1 trong những siêu thị có doanh số tốt nhất trong Hệ thống siêu thị dự án.



STDA - 4A - một trong những “hạt nhân” mới của Hệ thống siêu thị dự án Bất động sản STDA



STDA - 2B miệt mài chày đũa dự án



STDA-3B được phát triển và mở rộng lý big team Phương Vy



STDA - 4A - một trong những “hạt nhân” mới của Hệ thống siêu thị dự án Bất động sản STDA



STDA - 2B miệt mài chày đũa dự án



STDA-3B được phát triển và mở rộng lý big team Phương Vy

(2A) Đạt mức doanh số kỷ lục 39 tỷ, hoàn thành 140% kế hoạch năm 2014, STDA 2A được đánh giá là một trong những siêu thị “trẻ-khỏe” nhất tập đoàn, góp phần tạo nên những sức sống mới tại nhiều dự án nằm trong phân khúc biệt thự, nhà liền kề như Vinhomes Riverside, Gamuda Gardens... Dưới sự quản lý của giám đốc kinh doanh Giáp Văn Kiểm, 2A luôn tạo ra những điều khác biệt bằng cách: thu hút nhân tài và đào tạo chuyên nghiệp. Dự kiến, năm 2015 siêu thị 2A sẽ thành lập team chuyên bán nhà cho người nước ngoài, triển khai nhiều công nghệ tìm kiếm nguồn khách hàng mới trên Mobile, Internet... và tổ chức mở bán tại các tỉnh ngoài Hà Nội.



STDA - 2A, siêu thị “trẻ khỏe” nhất tập đoàn

Cùng với sự lãnh đạo sáng suốt, bám sát từng dự án của ban giám đốc Hệ thống Siêu thị dự án bất động sản STDA, sự giúp sức của các giám đốc siêu thị và khả năng khai thác dự án “chuẩn – sâu”, chắc chắn năm 2015 sẽ là một năm bùng nổ của STDA với lượng giao dịch cũng như doanh số “khủng”.

Siêu thị 1 – Sài Gòn



Sau thành công của việc mở bán dự án Mega Residence, Ban lãnh đạo Hệ thống siêu thị dự án Bất động sản STDA – miền Nam đã quyết định thành lập siêu thị 1 vào ngày 6.12.2014. Hiện Siêu thị 1 có 6 team với hơn 70 nhân viên, có nhiệm vụ “chinh phục” các dự án của chủ đầu tư Khang Điền như Mega Ruby, Tiểu khu Sapphire Mega Ruby... và 1 số dự án phía Đông Sài Gòn như Vinhomes Central Park. Dự kiến năm 2015, siêu thị 1 sẽ tiếp tục tăng cường nhân sự, nâng cao chất lượng dịch vụ để trở thành 1 trong những siêu thị có doanh số tốt nhất trong Hệ thống siêu thị dự án.



STDA - 4A - một trong những “hạt nhân” mới của Hệ thống siêu thị dự án Bất động sản STDA



STDA - 2B miệt mài chày đũa dự án



STDA-3B được phát triển và mở rộng lý big team Phương Vy

(2A) Đạt mức doanh số kỷ lục 39 tỷ, hoàn thành 140% kế hoạch năm 2014, STDA 2A được đánh giá là một trong những siêu thị “trẻ-khỏe” nhất tập đoàn, góp phần tạo nên những sức sống mới tại nhiều dự án nằm trong phân khúc biệt thự, nhà liền kề như Vinhomes Riverside, Gamuda Gardens... Dưới sự quản lý của giám đốc kinh doanh Giáp Văn Kiểm, 2A luôn tạo ra những điều khác biệt bằng cách: thu hút nhân tài và đào tạo chuyên nghiệp. Dự kiến, năm 2015 siêu thị 2A sẽ thành lập team chuyên bán nhà cho người nước ngoài, triển khai nhiều công nghệ tìm kiếm nguồn khách hàng mới trên Mobile, Internet... và tổ chức mở bán tại các tỉnh ngoài Hà Nội.



STDA - 2A, siêu thị “trẻ khỏe” nhất tập đoàn

Cùng với sự lãnh đạo sáng suốt, bám sát từng dự án của ban giám đốc Hệ thống Siêu thị dự án bất động sản STDA, sự giúp sức của các giám đốc siêu thị và khả năng khai thác dự án “chuẩn – sâu”, chắc chắn năm 2015 sẽ là một năm bùng nổ của STDA với lượng giao dịch cũng như doanh số “khủng”.



Bước đầu đi vào hoạt động, CEN-Money có sứ mệnh và mục đích:

- Là một và khi cạnh tranh cho chất lượng dịch vụ của CENGROUP.
- Hỗ trợ cho nhân viên kinh doanh (NVKD) bán hàng và chốt khách tốt hơn.
- Hỗ trợ NVKD tư vấn các giải pháp vay ngân hàng và các thủ tục cần thiết đối với khoản vay của khách hàng. Giúp khách hàng ra quyết định dứt khoát của nhà nhanh chóng.
- Hỗ trợ đào tạo nhân viên KD, bổ sung thêm kiến thức về ngân hàng, sản phẩm tài chính và phân tích đầu tư BDS.
- Kết hợp với các AM thiết kế những giải pháp tài chính phù hợp, hiệu quả với từng dự án và từng giai đoạn bán hàng.
- Đưa ra những concept về sản phẩm tài chính cho từng dự án, từng thời điểm bán hàng, cùng với Ban lãnh

đạo (BLD) và các AM đảm nhận với chủ đầu tư (CDT). Ngân hàng để có những ưu thế về sản phẩm và giải pháp bán hàng tốt nhất.

- Nghiên cứu và tham vấn cho BLD công ty những giải pháp về tài chính tối ưu khi đàm phán với chủ đầu tư để triển khai bán hàng.
- Thực hiện các nghiệp vụ hỗ trợ tài chính cho khách hàng khi mua nhà qua STDA.
- Làm việc và đàm phán với các ngân hàng để có được mức phí hoa hồng tốt nhất. Đảm bảo về mức lãi suất trong những thời điểm STDA hỗ trợ cho khách hàng trong các chương trình bán hàng.
- Tăng thêm nguồn thu nhập cho NVKD của STDA, đây là một trong những ưu khi để thu hút nhân sự và giữ chân nhân sự tốt cho CEN.
- Nghiên cứu, nâng cao các sản phẩm tài chính tinh vi hơn, ưu việt hơn, phù hợp hơn và đi đầu trên thị trường.

Năm 2015 sẽ là một năm bùng nổ hơn nữa của CENValue miền Bắc, và chắc chắn CENMoney sẽ là một "quần bài bí mật" để CEN nói chung và CENValue miền Bắc nói riêng đánh bại bất cứ đối thủ cạnh tranh nào.

“

Sau những bước đi ban đầu, đến nay CENplus đã và đang tạo dựng được một vị trí đứng tối quan trọng trong đại gia đình nhà CEN.

CENplus, tên đầy đủ là Công ty cổ phần dịch vụ gia tăng BDS Thế Kỳ, được thành lập và đi lên từ nhóm dịch vụ gia tăng BDS Thế Kỳ CENplus, bắt đầu đi vào hoạt động từ ngày 19.5.2014.

Với phương châm gia tăng giá trị Bất động sản sau bán, CENplus đã và đang phát triển một cách nhanh chóng trong các lĩnh vực dịch vụ tư vấn thiết kế giám sát và thi công hoàn thiện nội thất, dịch vụ quản lý và cho thuê bất động sản, phân phối các sản phẩm nội thất, ...

Trên thị trường hiện nay, CENplus là công ty có một không hai, với khả năng "đa đi năng" cung cấp đa dạng các dịch vụ gia tăng giá trị bất động sản, mang lại cho khách hàng những dịch vụ sau bán hoàn hảo. Cùng với những người anh em như STDA, RSM, CENvalue, ... CENplus đang là một trong những vũ



CENplus – điều gì để trở nên khác biệt?

Bước sang năm 2015, CENplus sẽ tập trung mọi nỗ lực nhằm phát triển nguồn nhân lực chất lượng cao, nâng cao tiềm lực tài chính để trở thành doanh nghiệp cung ứng dịch vụ gia tăng BDS hàng đầu của Việt Nam.

khí" tối quan trọng của nhà CEN.Với đội ngũ nông cốt là các kiến trúc sư, chuyên viên tư vấn... nhiều kinh nghiệm, năng động, sáng tạo và khả năng chuyên môn vững vàng, CENplus đã dành được những thành lợi ban đầu từ thị trường dịch vụ sau bán, trở thành đơn vị cung cấp các dịch vụ sau bán cho nhiều chủ đầu tư tại các dự án trong Nam, ngoài Bắc như The Pride, Starcity Lê Văn Lương, Dolphin Plaza, Mega Ruby, Vinhomes Nguyễn Chí Thanh – Hà Nội, Royal City, v.v...

Sau hơn 7 tháng đi vào hoạt động, đến cuối năm 2014 CENplus đã đạt được những thành quả bước đầu với mức doanh số đáng nể, kết quả này có được từ những nỗ lực không mệt mỏi của Ban giám đốc cũng như ACE CENplus.

Chị Nguyễn Minh Hối – Tổng giám đốc CENplus cho biết: "Mục tiêu phát triển

lâu dài của CENplus là chất lượng dịch vụ/sản phẩm cung cấp cho khách hàng và đây chính là thước đo của sự uy tín và tinh hiệu quả hoạt động".



they đổi để phát triển

RSM ngoiaso.com.vn

Sau hơn 4 năm hình thành và phát triển không chỉ khẳng định được lòng, đây mạnh phát triển sang

Marketing – điểm mạnh mới của RSM

Sau hơn 4 năm chỉ đầu tư, tập trung kinh doanh mảng phát thanh, đến tháng 10.2014, nhận thấy tiềm năng phát triển của lĩnh vực marketing, cũng như những ưu điểm về nguồn nhân sự, RSM quyết định chuyển trọng tâm kinh doanh sang mảng marketing và tổ chức sự kiện cho các dự án đặc biệt. Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA phân phối.

Song song với đó, RSM vẫn duy trì và tiếp tục kinh doanh các mảng liên quan đến phát thanh, truyền hình nhưng thay vì hợp tác với các đại lý, RSM dần mở rộng và chuyển sang hợp tác đầu tư trực tiếp với các đối tác ngoài.

Chính bước chuyển mình đúng lúc và nhanh chóng này đã giúp cho RSM duy trì được mức doanh số “khủng” ở mức 38 tỷ trong năm 2014 dù thị trường nhiều khó khăn. Trong đó, doanh thu từ các mảng phát thanh, truyền hình là 28 tỷ; doanh thu mảng

marketing cho dự án đạt mức doanh số 10 tỷ đồng chỉ sau 2 tháng được đưa vào hoạt động chính thức.

Ngoài các lĩnh vực kinh doanh nói trên, RSM cũng đang thu hút sự quan tâm của dự luận khi chính thức ra mắt dự án Land24.vn – trang web được định hướng trở thành một trong những website hàng đầu Việt Nam về lĩnh vực bất động sản. Được biết, vào ngày 21.1.2015 của dự án Land24.vn đã chính thức được giới thiệu và launching trong toàn công ty tại Hệ thống Siêu thị dự án Bất động sản STDA, tòa R2 – Khu đô thị Royal City.

Đánh giá về bước phát triển thời gian qua của RSM, chị Đinh Ngọc Hương – Phó giám đốc kinh doanh RSM cho biết: “Mặc dù năm 2014 là một năm được coi là cực khó khăn với RSM khi RSM phải đổi mặt với rất nhiều xáo trộn về nhân sự, sự thay đổi chiến lược kinh doanh... nhưng bằng nỗ lực của ban lãnh đạo tập đoàn cũng như sự đoàn kết của anh chị em RSM, chỉ trong một thời gian ngắn chúng tôi đã nhanh chóng đứng dậy và tiến thêm

nhiều bước thật cao, thật dài trên con đường phát triển chung của tập đoàn.”

Một tập thể “sao sáng” trên bầu trời nhà CEN

Những bước tiến triển nhanh và nổi bật trong năm 2014 của RSM, được tạo nên từ một tập thể luôn đoàn kết và gắn bó. Chị Vũ Thủy Linh – nhân viên kinh doanh Land24 cho biết: “Luôn cố gắng để làm tốt nhất công việc của mình cũng như cùng công ty vượt qua những đường hoàng nhiều chông gai. Dù khó khăn hay thành công, RSM luôn ở trong trái tim tôi và tôi yêu nơi đây.”

Luôn nằm trong top những công ty, đơn vị thành viên đạt thành tích cao tại các cuộc thi, chương trình văn hóa – thể thao được nhà CEN tổ chức như: lọt top đội thi có bảo tượng đẹp nhất tại cuộc thi “Tôi và CEN”, lọt top các đội tham dự CEN’s Gottaalent 2014.... RSM được coi là một ngôi sao sáng nhất trên bầu trời nhà CEN. Bước sang năm 2015 với tất cả nguồn lực hiện có, RSM đã và đang đặt ra những mục tiêu mới để tiến thêm những bước dài hơn đây kỳ vọng.

Trong những năm đầu mới hình thành, RSM chú trọng phát triển lĩnh vực phát thanh – truyền hình, đặc biệt thành công nhất khi RSM là đại lý duy nhất trên kênh VOV Giao thông 91 MHz và là đối tác chiến lược của nghiệp công ty truyền thông lớn trên cả nước.

Bước sang năm 2014, đổi mới với những khó khăn chung của nền kinh tế cũng hướng kinh doanh mới của tập đoàn, RSM đã có những bước chuyển mình đột phá để nhanh chóng bắt kịp với tốc độ phát triển nhanh và ổn định của các công ty thành viên khác trong tập đoàn.



CÙNG VỚI CHIẾN LƯỢC MỚI ĐỂ TĂNG TỐC HOÀN THIỆN CÁC KẾ HOẠCH KINH DOANH ĐÃ ĐƯỢC VẠCH RA TỪ ĐẦU NĂM, CỬ ĐÀN CEN MIỀN NAM CÙNG ĐANG TẮT BẬT, HÙNG KHÔI THAM GIA HÀNG CHỤC HOẠT ĐỘNG VĂN HÓA, THỂ THAO LỚN NHỎ CHAO ĐÓN NĂM MỚI 2015.

Ngày 31.12.2014 của qua, tại khách sạn Metropole 216 Lý Chính Thắng, quận 3, CEN miền Nam đã long trọng tổ chức chương trình “Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015” nhằm vinh danh những cá nhân đã tích cực đóng góp xây dựng công ty trong thời gian qua và chào đón năm mới 2015.

Tham dự buổi lễ có anh Trần Minh Long – Trưởng đại diện chi nhánh CENGROUP miền Nam; anh Nguyễn Tiến Thạch – Trưởng Ban Kiểm soát CENGROUP miền Nam, cùng TMs, Trưởng phòng các bộ phận và hơn 200 cán bộ, nhân viên của CEN miền Nam.

Phát biểu trong buổi lễ, anh Trần Minh Long – Trưởng đại diện chi nhánh CENGROUP miền Nam cho biết: “Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015” là cơ hội để CENGROUP tôn vinh, tri ân những công hiến không mệt mỏi của tất

CEN GROUP

MIỀN NAM TÙNG BÙNG CÁC HOẠT ĐỘNG CUỐI NĂM



Anh Trần Minh Long – Trưởng đại diện chi nhánh CEN miền Nam trao hoa, quà cho các ACE đã tình nguyện “đi lính” giúp CEN mở rộng và khai phá những miền đất mới

cả các ACE nhà CEN, đặc biệt là “những chiến binh trong thành” đã không ngại xa, ngại khó, ngại khổ quyết tâm mở rộng xây dựng CEN miền Nam vững mạnh và phát triển như ngày hôm nay.

Nhân dịp này, Ban lãnh đạo CEN miền Nam cũng đã trao thưởng cho các hoạt động tập thể của nhà CEN miền Nam trong thời gian qua như giải “Trang trí Noel đẹp nhất”, giải cuộc thi “CEN và tôi”, cùng chương trình Lot bốc may mắn với nhiều phần quà có giá trị khác.



hơn
bắt triển, công ty Cổ phần Truyền thông và Giải trí Ngôi sao mới (RSM) học vị trí dẫn đầu của mình trong lĩnh vực truyền thông, mà còn mở mảng marketing, kinh doanh thương mại điện tử....



Giải bóng đá CENGROUP miền Nam 2014 - điểm nhấn nổi bật trong hoạt động "Giờ thử 9" của nhà CEN

Hưởng ứng tích cực cuộc thi "Tôi và CEN", 30 bài dự thi của các Cener là 30 "tác phẩm" tuy không trau chuốt, ngắn gọn có thể mộc mạc, giản dị nhưng hết sức chân thành, ghi lại những kỷ niệm vui buồn trong công việc, tình đồng nghiệp gắn bó, đoàn kết....

Trong đó 2 tác phẩm: "CEN – Hà Nội – Huế – Sài Gòn- Hai đêm cuối một đời chồng" của bạn Trần Trí Hồng Chi – team Kiennv và "Trường ca" – Bức ngọt tôi là CEN, của bạn Nguyễn Đức Trường – team Linhn có thể được xem là những "quyển nhật ký" của các thành viên nhà CEN trong một cuộc hành trình chưa phải là dài, nhưng lưu giữ nhiều kỷ niệm, nhiều "thông tin" bị mất để các CENER mới

CEN Sài Gòn tung bóng các hoạt động cuối năm



đôi thủ nhiều duyên nợ: liên quân RSM – CENVALUE và STDA2B, tại sân vận động Nguyễn Kim (TP. HCM). Với chiến thuật và tâm lý thi đấu tốt, liên quân RSM – CENVALUE đã đành phần thắng với tỷ số 6-3 và trở thành đương kim vô địch giải bóng đá mini CENGROUP miền Nam 2014.

Sắp tới, CENGROUP miền Nam cũng sẽ tổ chức triển lãm ảnh "Về đẹp Cener", hứa hẹn sẽ cho ra đời nhiều tác phẩm ghi lại và lưu giữ những hình ảnh đẹp nhất của các thành viên nhà CEN trong công việc cũng như sinh hoạt tập thể. Những tác phẩm đoạt giải cao nhất sẽ được trưng bày tại nhà CEN.

Tất cả những hoạt động trên, dù lớn dù nhỏ đều đã tạo ra sợi dây liên kết mọi người, thắt chặt thêm tình cảm của các anh em trong nhà CEN để họ có thể hỗ trợ nhau tốt nhất trong công việc, cũng như cuộc sống hàng ngày.

LOYAL SOLDIERS 2014 AND HAPPY NEW YEAR

2015

Chiều 31.12.2014 vừa qua, toàn nhà CEN tại trụ sở chính đã trải qua những giây phút khó quên nhất trong năm 2014 với chương trình "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015", được tổ chức với cùng hoành tráng tại Trung tâm ẩm thực, hội nghị và giải trí Almaz – Vinhomes Riverside (Long Biên, Hà Nội).

"Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" là một hoạt động thường niên của nhà CEN, được tổ chức định kỳ vào ngày cuối cùng của tháng 12 dương lịch hàng năm nhằm tôn vinh những nhân viên lâu năm, đã có nhiều đóng góp cho nhà CEN. Ngoài ra, chương trình cũng là thời điểm để ACE nhà CEN có thể trút bỏ mọi mệt mỏi trong công việc, tận hưởng những giây phút thư thái và chào đón một năm mới với những mong ước mới khi xuân sang.

Với sự có mặt của hơn 1200 Cener tại khu vực miền Bắc, "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" diễn ra trong không khí vui vẻ, đầm ấm. Trong số họ, có người đã gắn bó với tập đoàn từ những ngày đầu thành lập, có những thành viên đã "yêu" CEN được trên dưới 5 năm, và cũng có những ACE vừa mới gia nhập... Họ đến từ nhiều bộ phận, phòng ban khác nhau nhưng họ đều mong muốn được gắn bó và cống hiến tài năng của mình cho CEN.

Trong tinh hình kinh tế, tài chính vẫn còn nhiều khó khăn, lĩnh vực bất động sản chưa thực sự hồi phục, nhưng với sự đoàn kết trên dưới một lòng của các anh chị em, CENGROUP không những giữ vững sự ổn định mà còn phát triển đột phá cả về chất lượng lẫn số lượng. Cụ thể năm 2014 tổng số giao dịch trên thị trường miền Bắc của CENGROUP lên đến 4121 giao dịch thành công, chiếm hơn 40% thị phần miền Bắc (khoảng hơn 11.000 giao dịch). Để góp phần tạo nên bước đột phá này, chính là nhờ sự nỗ lực hết mình hàng ngày của từng cá nhân, tập thể nhà CEN.



Phát biểu khai mạc chương trình, anh Nguyễn Trung Vũ – Chủ tịch HĐQT CENGROUP chia sẻ: "Đề thành công tại CEN, mỗi nhân viên cần có 3 yếu tố chính, đó là: con người – chiến lược – cơ chế. Với phương châm này, trong suốt chặng đường 12 năm, từ khi hình thành cho đến lúc phát triển như hiện tại, tập đoàn luôn chú trọng đến chính sách, chế độ đãi ngộ để tăng thêm mối quan hệ khăng khít với các anh ACE.

"Loyal soldiers 2014 and Happy new year 2015" diễn ra trong không khí vui vẻ, chan hòa của hơn 1200 nhân viên CENGROUP miền Bắc



Việc tôn vinh những cá nhân, tập thể đã cống hiến sức lực, đam mê của họ cho tập đoàn là điều mà tập đoàn luôn chú trọng. Tất cả nhân viên nhà CEN đều xứng đáng được vinh danh bởi tất cả những điều tốt đẹp nhất họ đã cống hiến cho CEN.

Năm nay, "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" càng trở nên sôi động hơn bởi đây cũng là khoảng thời gian ban ACNM công bố và trao giải cho các cá nhân, team thắng cuộc trong các cuộc thi được ban ACNM tổ chức từ tháng 11/2014.

Giải thưởng Sao mai của tập đoàn đã được trao tặng cho "Khải quốc công thần" anh Phạm Thanh Hưng và chị Nguyễn Thị Thanh.

Ngoài các hạng mục tôn vinh ACE có thâm niên, "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015" còn vinh danh hai "khải quốc công thần" có công lao to lớn với nhà CEN, đó chính là anh Phạm Thanh Hưng – người đặt nền móng xây dựng công ty có phần thẩm định giá Thế kỷ CEN VALUE phát triển từ Bắc vào Nam, người đầu tiên tham gia xây dựng, phát triển thương hiệu CENGROUP. Và chị Nguyễn Thị Thanh – Trưởng phòng Dư án, người phụ nữ đã cống hiến sức lực, đam mê của mình cho tập đoàn từ khi ra trường tới nay.

Đóng giải nhất cuộc thi "Tôi và CEN" thuộc về 2 tác giả: Quànnv (Team Quynhnt, STDA 1B) với bài "CEN – Tôi yêu em", Dungtp (Team Tuấn STDA 1B) với bài "Tôi và CEN".

Chương trình cũng đã mang đến những giây phút hồi hộp, mong chờ cho hơn 1000 tài chính có mặt trong hội trường khi công bố giải thưởng Cuộc thi "Tôi và CEN".

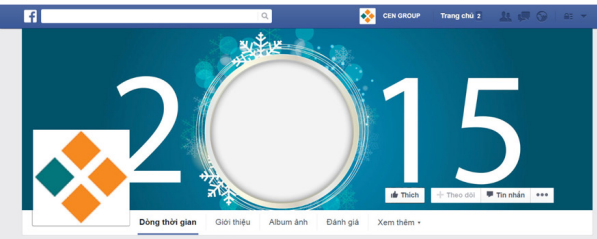
Được phát động vào tháng 11/2014, cuộc thi đã thu hút được hơn 200 bài dự thi, được trình bày dưới nhiều hình thức và thể loại khác nhau, là cảm xúc, tình yêu của ACE dành cho CEN. Trong đó có hai bài dự thi ấn tượng nhất đã được trao giải nhất là "CEN – Tôi yêu em" của tác giả Quànnv team Quynhnt – STDA 1A, và bài "Tôi và CEN" của tác giả Dungtp team Tuấn STDA 1B. Đây đều là những bài viết chân thật, mộc mạc không chỉ thể hiện được tình cảm sâu sắc với CEN mà còn như có sức mạnh truyền tải tinh cảm yêu tới tất cả những đồng nghiệp, cũng yêu CEN, mến CEN như chính tác giả. Cũng với đó, BTC "Tôi và CEN" cũng bố mẹ và trao giải cho các đội đại gia trong cuộc thi Bảo tượng KENGROUP 2014. Vượt qua 10 tác phẩm lọt vào chung kết (tổng cộng số hơn 400 bài dự thi), team Yénnth đã về đích xuất sắc để giành giải quán quân sau phần thuyết trình đầy thuyết phục. Các giải phụ lần lượt được trao tặng cho các tác thể khác: Giải "Tác phẩm ý nghĩa nhất" team Huyéntp, giải "Tác phẩm sáng tạo" team Phươngvym, giải "Công phu" đội Toho và giải khuyến khích được anh Nguyễn Ngọc Tuấn Trưởng ban giám khảo ACNM trao tặng cho đội CEN VALUE. Đặc biệt, tham dự "Loyal Soldiers 2014 and Happy New Year 2015", ACE nhà CEN còn được nhận những phong bao lì xì may mắn, thưởng thức các tiết mục văn



Đội đại gia nhà CEN cũng nhau thưởng thức bữa tiệc tân niên chào đón năm 2015 trong không khí vô cùng ấm cúng tại Trung tâm ẩm thực, hội nghị và giải trí Almaz

nghe và cùng nhau thưởng thức bữa tiệc tân niên chào đón năm 2015 trong không khí vô cùng ấm cúng tại Trung tâm ẩm thực, hội nghị và giải trí Almaz. Tất cả hơn 1200 con người, không kể nhân viên hay sếp, không kể người mới kể cũ... cùng nhau trò chuyện, chia sẻ những thành công, cố gắng trong suốt một năm qua và hy vọng lớn hơn trong năm mới.

Năm 2014 khép lại với nhiều bất ngờ, thành công, những bước tiến mới và cũng có nhiều dự định dang dở. Năm 2015 hứa hẹn sẽ là năm với nhiều bước chuyển mình lớn mạnh của nhà CEN.



Những ngày cuối cùng của năm, dân CEN tất bật để hoàn thành những kế hoạch đã được vạch ra từ đầu năm. Song song với đó, dân CEN cũng không quên nhiệm vụ "ăn chơi nhảy múa", sức lại tinh thần, lực lượng chuẩn bị tác chiến. Hãy cùng Sầm pò soi xem ACE nhà CEN ta có cảm xúc gì trong thời gian qua nhé.



KHÁM PHÁ SAPA, Y TỶ

Nếu trải qua mùa Đông ở Hà Nội vẫn khiến ACE cảm thấy "chưa đã" thì hành trang "khăn mủ, áo choàng" lên Sapa, Lào Cai chắc chắn sẽ giúp ACE "rừng mình" thích thú.

Việc hoàn thành xây dựng tuyến cao tốc Nội Bài – Lào Cai đã biến Sapa trở thành điểm du lịch hấp dẫn nhất miền Bắc. Cách Hà Nội khoảng 370km giờ đây ACE chỉ mất 5 giờ đồng hồ khi đi chuyên bàng ô tô.

Đến với Sapa, ACE sẽ có những trải nghiệm không thể quên với cái lạnh dưới 5 độ. Người nhún chân rụm ngổ cùng thịt nướng trước sân nhà thờ đã có từ thời Pháp nơi vẫn thường đến ra những điều kiện tốt tình của người Mông, leo núi Hàm Rồng nơi có thể nhìn ngắm toàn thị trấn, thăm thú bản Cát Cát, bản Tả Phìn, gập gờ và tìm hiểu văn hóa của con người nơi đây, ghé thăm làng nghề thổ cẩm của người Mông, thung lũng Mường Hoa – bãi đá cổ, Hang Tiêng, Cốc San... Hay chỉ là ngồi uống ly café nóng ở phố Cầu Mây, nhìn qua ô cửa sổ và ngắm nhìn một Sapa nhẹ nhàng lãng đãng trong sương sớm. Đợi tới khi chiều tàn, mặt trời dần biến mất sau dãy Hoàng Liên Sơn, Sapa được nhuộm bởi một màu tím, vừa lãng mạn vừa mang màu buồn.



Từ thị trấn Sapa, đi về phía Tây khoảng 12km trên đường đi Lai Châu, ACE sẽ gặp Thác Bạc ào ào chảy xuống từ độ cao trên 200m, bọt tung trắng xóa và hòa mình vào dòng suối dưới thung lũng ô Quý Hồ. Cảm nhận niềm hứng khởi khi một lần đặt chân trên đỉnh ô Quý Hồ cao gần 2000m (một trong tứ đại đỉnh đèo Tây Bắc) ngắm nhìn cảnh vật, cùng nghe câu chuyện kể về sự tích tình yêu sâu lắng của con đèo dài hơn 50km này.

Đến với Sapa ngày Tết, để ngắm nhìn hoa đào, những vườn hoa hồng trải dài, phong lan, hoa mơ trang trải dài khắp các con phố chắc chắn sẽ khiến ACE không thể rời mắt. Đến Sapa ngày Tết, ACE sẽ được tham gia và trải nghiệm lễ Tết Nhảy của người Dao ở Tả Van thường được tổ chức vào ngày mùng 1 hoặc mùng 2 Tết âm lịch với 14 điệu nhảy vô cùng đặc sắc.

Nếu đã "lặn lội" lên đến đây, ACE chắc chắn nên ghé "thiên đường" Y Tỳ. Nằm ở độ cao trên 2.000m, cách thị trấn Sapa khoảng 80km, Y Tỳ khoác lên mình vẻ đẹp đầy cảm xúc với mùa hoa đào, hoa mơ, những ngôi nhà trình tường làm bằng đất dẹt đỏ và một trời biển mây. Đường lên Y Tỳ, ACE sẽ được ghé thăm cột mốc biên giới 92 - đánh dấu "Nơi con sông Hồng chảy vào đất Việt". Với những người mê du lịch thì vẻ hoang sơ, giàu cảm xúc, phong cảnh hữu tình... chính là lý do khiến họ phải "trống rần" đến đây. Và khi được tận mắt nhìn ngắm những sản mây khổng lồ, bông bính, chắc chắn ACE sẽ ngỡ như mình đang lạc vào chốn thiên đường.

TẾT LẠ Ở VÙNG XA

Ngày nghỉ Tết Nguyên Đán năm nay, người lao động cả nước được nghỉ 9 ngày, đây không chỉ là dịp để mọi người đoàn tụ, sum vầy cùng người thân bên nồi bánh chưng thơm mà còn là dịp nghỉ dài hiếm có trong năm dành cho những ai ưa du lịch, khám phá.... Và với những ACE nhà CEN đang lên kế hoạch cho chuyến nghỉ dưỡng của mình thì một vài gợi ý dưới đây là một trong những lựa chọn hoàn hảo.



Đến không muốn đi! là cảm nhận của nhiều du khách khi đến miền Tây sông nước.

Tiếng gọi miệt vườn

Nếu ai đã lên đến Tây 1 lần, hoặc nhìn thấy, hay thậm chí mới chỉ nghe tả trong các bài hát, câu thơ về những hình ảnh chân chất, gần gũi ở miền Tây sông nước hẳn sẽ nhớ về bị "hú" bởi một thói nam châm vô hình này. Theo thống kê của Hiệp hội Du lịch ĐBSCL, đến với vùng đất tận cùng của đất nước, bao gồm các tỉnh Cần Thơ, Sóc Trăng, Bạc Liêu, Cà Mau, ... hào hức nhất bao giờ cũng là đoàn khách đi từ phía Bắc. Chỉ mất 2 tiếng bay thẳng Hà Nội - Cần Thơ, ACE đã có thể đặt chân lên mảnh đất Tây Đô để bắt đầu hành trình khám phá các tỉnh miền Tây sông nước.

Nếu Cần Thơ - thủ phủ ở miền Tây, nổi tiếng với bến Ninh Kiều, chợ nổi Cái Răng - một trong 6 chợ nổi đẹp nhất thế giới... thì Bạc Liêu cuốn hút bằng nghệ thuật đơn ca tài tử với bản "Đạ cổ hoài lang" nổi tiếng của nghệ sĩ Cao Văn Lầu, dấu tích và những câu chuyện truyền miệng vô tận về đờn chơ, hào phóng của công tử Bạc Liêu... Sóc Trăng hấp dẫn khách bằng hàng trăm ngôi chùa cổ, lễ hội Ok Om Bok... còn mảnh đất Cà Mau gây ấn tượng đặc biệt bởi đây là điểm tận cùng phía Nam tổ quốc, với Đai quan sát, mô tả độ quốc gia, Mũi tàu và mô hình du lịch học thực tế. Đến Cần Thơ ACE nhất thiết phải đi chợ nổi Cái Răng và nên chú ý khó đây sớm khi mặt trời bắt đầu ló dằng Dằng để tận hưởng không khí náo nhiệt, tiếng nói cười, mua bán, trao đổi vang một góc sông ... để thấy tự hào và thú vị khi khám phá ra những đặc sản trái cây, rau củ có hương thơm thiên nhiên ưu đãi, để được nếm trái ngon, quả lạ đặc

trung nơi đây ngay trên thuyền.

Đến Cà Mau, ACE CEN hãy thời nghĩ về công việc văn phòng và thử làm nông dân một ngày ở vùng đất Mũi. Thả lưới, đánh cá, trồng rau... rồi thưởng thức chính những sản vật bạn vừa bắt được, thử trải nghiệm chốn xanh mát của sông nước, giữa rừng được bạt ngàn hay thú ngủ lại đây một đêm, tất cả là trải nghiệm khó quên với bất kỳ du khách nào. Thêm nữa, đến đây, khách còn được tự chuyển, tiếp xúc với những con người đón hậu, nhiệt thành và còn gì bằng khi được khám phá phong tục đặc trưng trong những ngày Tết của người dân bản địa.

Nếu như người dân miền Bắc tất bật chuẩn bị cho cái Tết trong cái lạnh buốt thì người miền Tây sẽ chào năm mới bằng những sắc vàng của hoa mai làm vàng của ánh nắng. Không khí Tết ở đây bắt đầu từ giữa tháng Chạp âm lịch, đặt biệt là từ sau ngày Hai mươi ba, ngày làm cỗ tiễn Ông Táo về trời. Nếu đã đến đây và thưởng thức ẩm thực ngày Tết thì ACE chắc chắn sẽ không thể nào quên những sự mix đùa ngọt lịm với nhiều màu sắc bắt mắt, miếng mứt chuối dầm dĩa, những viên kẹo me ngọt ngọt chua chua. Đặc biệt là những khoản bánh Tết được gói cẩn thận và khéo léo. Loại bánh này được làm ngon nhất là ở Cần Thơ và Phú Quốc.

Hì vọng với những gì ở trên, ACE nhà CEN sẽ chọn cho mình được điểm đến yêu thích và thú vị, cùng nhau trải qua kỳ nghỉ Tết thật ấm cúng và ý nghĩa.

Cùng CEN mở Lợn gói Bánh Chưng

Đã trở thành truyền thống, cứ từ đầu tháng 12 âm lịch, nhà CEN lại bắt đầu lên kế hoạch đón Tết. Hoạt động đầu tiên được ACE mong ngóng nhất chính là chương trình sum vầy vào ngày 26 tháng chạp, mọi người cùng mở lợn gói bánh chưng, làm cỗ...

Với mong muốn gắn kết tất cả cư dân nhà CEN, giúp ACE hiệu được ý nghĩa cũng như lưu giữ được truyền thống tốt đẹp của dân tộc, hoạt động mở lợn gói bánh chưng đã được nhà CEN duy trì trong nhiều năm nay. Thành phẩm được hình thành từ những bàn tay khéo léo của cư dân CEN, kết hợp với sự đoàn kết của các ACE đã rất hình ảnh phối hợp ăn ý từ khâu làm lá, rửa lá vo gạo, thái thịt, ướp thịt, làm đỗ... Những chiếc bánh chưng xanh sần, vuông vắn tượng trưng cho sự hoàn mỹ cũng màu xanh của hi vọng được mang đi luộc, sau đó sẽ trở thành sản phẩm để nhà CEN cùng tất niên, làm quà cho ACE mang về biếu cha mẹ, những bậc tiền bối như một lời biết ơn chân thành nhất.



Song song với hoạt động mở lợn gói bánh chưng, những phiên chợ Tết được mở phòng dưới mô hình chợ Tết nổi làng quê tại nhà CEN cũng được rất nhiều ACE hưởng ứng. Từ khi được ban tổ chức thông báo, phát động không bao giờ có một cơ hội "kiếm tiền" độc đáo, nhiều cư dân ĐEN đã lên kế hoạch kinh doanh "hoàn trắng", lựa chọn những mặt hàng "độc" để mang tới chợ Tết. Có người bán hàng hóa, có người bán chá giò, có người bán bánh bia hơi, có người lại thích mở một spa chăm sóc sắc đẹp cho chị em nhà CEN... Từ chính những công cụ làm đẹp sẵn có của mình.

Nhờ lại những năm trước, anh Nguyễn Gia Truyền - nhân viên SEO của phòng Support cho biết: "Năm đầu tiên mình vào CEN, vào được 5 tháng thì Tết. Ai cũng hào hứng với chợ Tết trong Nam, ngoài Bắc, còn mình thì bị hấp dẫn bởi chợ Tết tại CEN. Mình cũng trở thành "dân buôn" không chuyên với các loại hạt như hạnh nhân, điều... Mỗi đầu tưởng chi bán cho vui, ai ngờ chớp nhoáng tất cả sản phẩm được mình bày bán đều được ACE mua hết. Vui không tả nổi."

Không khác mọi năm là mấy, tuy nhiên năm nay với số lượng các CENer lên tới 1200 người, chắc chắn phiên chợ Tết tại nhà CEN sẽ hoành tráng và lớn hơn năm trước gấp nhiều lần. Chỉ cần đến phiên chợ Tết nhà CEN 2015, ACE nhà CEN sẽ nhanh chóng lựa chọn được những món hàng ưng ý, chất lượng cho ngày Tết mà không cần qua vất vả lẫn xé vào những phiên chợ đông đúc ngoài phố. Ngoài ra, sau những ngày say sưa tham gia gói bánh chưng, chợ Tết... ACE nhà CEN còn được hình ảnh vào nhiều chương trình ý nghĩa khác như xin chữ ông Đỗ, nghe hát chèo hoa... Những hoạt động này, với nhiều anh chị em mới bước vào CEN thì thật là lạ, là điều quý ư đặc biệt. Nhưng với những ai từng có thời gian dài gắn bó với CEN thì lại trở nên thật quen thuộc, là một điều tốt đẹp để mong những hàng năm. Chính vì vậy, dù bận rộn với công việc nhưng khi được hỏi, ai ai cũng hào hứng và sẵn sàng dốc sức mình cho những chương trình đây ý nghĩa này.

Hà Thanh - một nhân viên mới gia nhập CEN cho biết: "Gói bánh chưng, đi chợ Tết tại công ty? Thực sự là một hoạt động mới lạ, độc đáo chỉ có tại CEN. Mình đang rất tò mò mong được tham gia. Và cũng hồi hộp không biết mình có được nhiều bánh mang về biếu ba mẹ hay không?" (cười)

Tết Ất Múi 2015 đang đến gần, phố xá trở nên nhộn nhịp và đông vui hơn, nhà CEN bận rộn và náo nhiệt hơn. Đầu đã, tiếng cười nổi, tiếng thúc giục nhau chuẩn bị đồ ăn, đồ uống để chuẩn bị phiên chợ Tết củi vàng vang quanh đây. Chào 2015, nhà CEN đường như đang đón năm mới ngay từ những ngày cuối cùng của năm cũ 2014.

Sau một thời gian phát động và được ACE nhà CEN hưởng ứng tham gia, chiều 31.12.2014 BTC chương trình "Tôi và CEN" đã bế mạc và công bố các giải thưởng trong chương trình.

Tại Hà Nội:

Đông giải nhất: chị Đỗ Dung đến từ team Tuệvin với tác phẩm "Tôi và CEN" và anh Quànnv đến từ team Quyểntr (STDAIA) với tác phẩm "CEN - Tôi yêu em"

Tại TPHCM:

Đông giải nhất: tác phẩm "CEN - Hà Nội - Huế - Sài Gòn - Hai đăm cưới một đời chồng" của chị Trần Thị Hồng Chi - team Kiênvin và "trường ca": Đức Ngoạttôi là CEN, của anh Nguyễn Đức Trường - team Linhvn

TÔI VÀ CEN

Cùng tôi, "đán ngoại đạo", đến từ nhiều nơi khác nhau, có chuyên môn khác nhau nhưng dưới ngôi nhà chung CEN GROUP, tất cả chúng tôi, những leader năng nổ đều luôn gắn bó với nhau và yêu "ngôi nhà thứ hai" này của mình.

Và tôi, có lẽ cũng như hầu hết các đồng nghiệp khác, cảm thấy may mắn và tự hào là thành viên trong ngôi nhà đó; dầu không phải ai, không phải lúc nào cũng cảm thấy thực sự hài lòng. Giữa cấp trên, cấp dưới, có lúc cấp trên cho rằng cấp dưới thực hiện tốt nhiệm vụ được giao, có lúc cấp dưới cho rằng cấp trên chỉ đạo chưa đúng, chưa sâu. Giữa lãnh đạo, nhân viên, có lúc lãnh đạo cho rằng nhân viên làm chưa hết trách nhiệm, hiệu quả công việc chưa cao, có lúc nhân viên cho rằng mình chưa được quan tâm, chưa được lãnh đạo đánh giá đúng khả năng. Giữa các đồng nghiệp với nhau, người này thấy cung cách của người kia sao khó chịu thế hoặc người kia may mắn thế. Thậm chí, tự bản thân mỗi người cũng không hài lòng về chính mình.

Chuyện đó, tôi nghĩ có lẽ cũng là chuyện bình thường trong cuộc sống, bởi chúng ta, chẳng ai hoàn hảo cả. Chúng ta chỉ nghĩ người mình thích cách, một khả năng, một hoàn cảnh. Chúng ta là những con người bình thường, dầu lúc chúng ta chỉ nghĩ cho riêng mình, dầu lúc chúng ta chưa đặt mình vào vị trí người khác để nhìn nhận, cảm thông với những gì, những ai không giống mình. Bởi vậy, cũng có những đối hờn, những phản ứng... dưới những biểu hiện khác nhau. Chúng tất cả những điều đó chỉ là thoáng qua, như những đám mây trên bầu trời. Điều tôi cần nhận được là ẩn trong những điều đó, thậm chí là công với những điều đó và vượt lên những điều đó để tìm yêu công ty, yêu STDA, yêu team của chính mình. Cũng giống như khi ta yêu một con người vậy, yêu những gì tốt đẹp và cả những khiếm khuyết nữa. Tình cảm đó nằm trong sâu thẳm trái tim tôi mỗi nhân viên bán hàng như tôi và nó luôn được khơi dậy, được đắp bồi qua nhiều thế hệ. Chúng ta may mắn được sống và làm việc trong môi trường chuyên nghiệp nhưng không kém phần thân thiện, canh tranh khốc liệt nhưng các đồng nghiệp vẫn hỗ trợ nhau một cách nhiệt tình. Chúng ta cũng may mắn vì các cấp của chúng ta ai cũng trẻ... thiếu hiểu tâm lý anh em, luôn mang lại những chính sách tốt ưu nhất để anh em phấn đấu. Chúng ta đã và đang khẳng định được vị thế và chỗ đứng trong ngành Bất Động Sản, nhận được sự tôn trọng và tin tưởng của các chủ đầu tư lớn.

Và điều không kém phần quan trọng đó là CEN như ngôi nhà chung của chúng tôi với yêu. Mỗi buổi sáng, khi bước chân đến công ty, cũng với trách nhiệm là niềm vui, là tình cảm thân thiết ấm nồng. Dù mỗi người một khả năng khác nhau, dù mỗi vị trí làm việc một trách nhiệm khác nhau, nhưng hầu hết mọi người đều cố gắng bằng tất cả khả năng và bằng tất cả trách nhiệm của mình để hoàn thành tốt nhiệm vụ.

Ai cũng nói CEN là một công ty mạnh, nhưng tôi thích gọi là nhà CEN hơn, vì ở đây chúng tôi sống như anh chị em vậy từ trong công việc đến những bữa cơm thân mật kết hay chỉ đơn giản là một trận thi đấu thể thao, một buổi liên hoan văn nghệ... đều là mối quan tâm chung của toàn công ty, của mỗi team, mỗi cá nhân.

Tất cả những điều đó tạo nên một bầu không khí trong lành, một môi trường thuận lợi cho mỗi chúng ta trong cuộc sống và trong công việc. Không ai khác, chính chúng ta tạo nên bầu không khí ấy, môi trường ấy.

Hãy đến với chúng tôi để bạn được hòa mình với nhà CEN yêu lắm!!!!

(Dungtp - Team Tuệvin STDAIA)



Đúng như câu nói "Nghề chọn người, chứ người không chọn nghề", bắt đầu làm nghề này từ năm 2009 nhưng chưa có khối sắc với nghề nên mình nghĩ chỉ cần không dựnợ nhiều, nên công đối việc hoải. Ngày đó mình sinh viên nghèo mà, cứ có tiền nhiều mà trong sạch là làm thôi, nhưng dầu làm nghề gì cứ nghe tin về thị trường bất động sản là mình sẽ ngồi ngâm cứu xem khu vực nào sẽ "nở hoa", khu nào sẽ là kênh đầu tư tốt rồi sẽ bán với lỗ bộn kiem lương, khách... Thế rồi, mình thấy làm ai kiểu này cũng không bền, nằm thị trường bất động sản lao đao theo nền kinh tế, ai cũng bán làm nghề này không sống nổi nhưng mình nghĩ khác! Mình chọn cách kinh doanh các ngành dịch vụ BDS như cho thuê nhà, văn phòng.... vẫn sống như thường.

Mình lại nhớ những ngày đi dự án, làm event, tiếp khách nhận nhip, lại làm mỗ các công ty phân phối dự án, thế là lại về đúng bản tính của mình. Mình không phải tụyng nghiệp thì nó hoa hòe về cuộc sống vì vốn dĩ cuộc sống này không màu hồng gì thể cho mình xin phép được dùng những từ ngữ chân thật nhất về nó.

Nếu ai đó thắc mắc về cái tựa đề "Hai đăm cưới một đời chồng" thì mình cũng xin trình bày thế này, cách đây hơn hai tháng trước khi bước vào CEN mình đã phỏng vấn tại CEN rồi, tất nhiên là đầu nhẹ, nhưng rồi mình nhận được lời mời vào công ty là Chủ Đầu Tư lớn có hơn 36 công ty thành viên, chế độ đãi ngộ nhân viên thì quá tốt nên mình đã từ chối CEN để làm việc ở đó. Nhưng đúng là cái gì cũng có giá của nó, được cái này thì mất cái kia, mọi việc sẽ bình thường nếu không có một số vấn đề không hề nhỏ từ cấp quản lý đến văn hóa công sở và mình đã "share" (chia sẻ) với bạn mình từng làm việc tại CEN... và mình nhận được lời khuyên rất chân thành từ bạn mình. Mình đã mạnh dạn từ bỏ và trở lại với CEN... mình chia sẻ nhiều về CEN chỉ biết CEN qua lời kể của cô bạn và mình cần chứng minh nó

Ngày đầu tiên đi làm ở CEN điều làm mình ấn tượng nhất "công ty toàn người Bắc!!"... có một cảm giác "dislike"(không thích) không hề nhẹ !! ỉix hiix... vì người Bắc vốn dĩ nổi tiếng khó tính lại còn ròi!!!Điều an ủi duy nhất cho mình là team mình làm việc có đủ ba miền Bắc - Trung - Nam... Nhưng cũng có vẻ khó sống, vì mỗi người từ mỗi vùng khác nhau thì biết sống sao cho hòa hợp đây?? thời thì cứ sống đúng bản chất vậy.

BƯỚC NGOẶT TÔI

LÀ CEN

Bao năm ròng miệt mài bên sách vở
Bao năm rồi tôi ở áp ỉ giấc mơ
Một giấc mơ thành công ở phía trước
Một giấc mơ nhiệt huyết tuổi đời mới
Một giấc mơ cho công danh sự nghiệp...
Tôi bước chân từ hào tử CEN
Ồi ngờ ngành trng một trang với môi
Lòng thì thắm niếm từ hào tử CEN?
CENGROUP này bề dày hơn thập kỉ
Vẫn hiên ngang qua song gió thời gian.
Mau sao vừa mới ngày hôm nao
Còn chấp chững bước: chân vào với nghĩ
Nhưng người ai, đừng nghĩ tôi nao lòng!
Khó khăn kia có hồng đàng gác tôi
Thời gian trôi dần qua ngày qua tháng
Cố gắng thì học đó từng bước đi
Ngày tiếp khách tôi về vẫn hàng say.
Ồi CENGROUP

Nơi tiếp bước bao truyền thống cha anh,
Nơi chấp cánh nghiệp vụ mau tiến trẻ,
Nơi tiếp lửa và tỏa sáng đam mê.
Mang tôi đến những chân trời kiến thức
Và ngọn lửa nên những sự yêu CEN.
Ồi cuộc đời đâu ỉn này sao quên
Đầu ba tháng mà như hàng thế kỷ
Phải trau dồi cố gắng vì CEN thôi
Siêu thị dự án chầy chỏi ở trong tôi
Nhiệt huyết quyết tâm trong môi dự án.

Từng giờ nào những vất vả và trong nhiệt?
Vết và dấu nghiệp vụ chỉ tôi thảnh c
Cả thế chỉ khi khách hàng tìm tôi
Đã hành tôi luôn có những người bạn.
Đầu kho khăn vẫn hờ trề hệt lòng.
CEN nơi ấy hội tụ những nhân tài
Ươm ngọc oai phongంగా nghề thương trường
Tình đồng nghiệp, yền ngọc luôn rực cháy
Đua truyền CEN đến nơi miền đất mẹ
Nam Bắc anh em chung một nhà
Thành công này chung tay cùng xây đắp
CENGROUP miền Nam! Niếm từ hào của tôi.

(Anh Nguyễn Đức Trường - team Linhvn)

Ấy thế mà từ ngày đầu tiên đó là ngày bắt đầu chuỗi ngày làm việc với đam mê và cuộc sống thật sự đối với mình. Mỗi ngày đến công ty với mình là một thú thích và khám phá mới thay vì sự nhàm chán với công việc. Các sếp và mọi thành viên trong team luôn là người cho mình động lực mỗi khi mình cảm thấy mất tinh thần nhất. Còn nhớ lúc mình bị out 3 căn 1 tháng sắp mình đến với vai báo "Không sao đâu em! Cố lên!!" mọi người trong phòng thì luôn báo mình cố lên!! Phải lạc quan như chị hàng ngày ấy, tự nhiên lúc đó mình nghĩ sao mình phải như thế mình có một gia đình luôn bên mình luôn báo về mình cơ mà.

Có một lần mình bị nhân viên bên 1 sản khác dành khách, còn "gây" với mình, lúc đó cảm giác tồi tàn ghê lắm, nhưng gia đình CEN luôn đứng bên cạnh mình. Những ngày đi event mệt mỏi đến rá rời, mọi người luôn tạo tiếng cười để thành viên trong nhóm luôn giữ tinh thần nhiệt tình hỗ trợ nhau không những trong công việc, những lúc sau giờ làm việc, chúng tôi ngồi lại chia sẻ kinh nghiệm cuộc sống, công việc, gia đình... Với anh Trung Béo - ông anh hai hay giống hươu luôn sẵn sàng hỗ trợ trong mọi hoàn cảnh "hok biết anh ở xứ Mò mà nó tiếng Huế hay rì?"; anh Thái người đồng hương xứ nũ ông anh hay cười tưởng hồ hết nhưng rất tinh cảm. Còn lại là mấy chú em người Bắc thì dân Hà Nội chính gốc không thì mình không rõ nhưng em đa sắc, đa cảm lúc đầu không hiểu có tưởng khó tính nhưng hóa ra em ấy rất dễ mến tại chưa bắt trúng đũa; còn chú Nghiêu dân Hải Phòng eo oí mới biết là hết hồn vì thấy chả giống như người ta đồn ty nào em thân thiện nhất lại hay cười và ga lăng nhất phòng; em trai Quân thì dân miền Nam rồi tính cách phóng khoáng, nhe nhàng như rất biết quyết nhả. Còn mấy nàng trong mình thì thời kỳoi nói em Trâm bé bóng ngồn độn ngày đầu vào trông mập để thường có hơn tháng là máy ống tay có tưởng đồng hương campuchia; bé Thu Thảo thì hiền không chế vào đầu được; nàng Ca thì hương sắc sáng nhất phòng không biết sẽ phải tằm trong bao lâu... mỗi người một câu chuyện dài về tình đời nghiệp, tình anh em... Còn sếp đối với mình là người anh trai xứ "Bắc" thân thiện, giàu tình cảm và kính nghiêm sống...

Có lẽ, CEN là bến đỗ cuối cùng của mình, bài viết này mình viết về chặng đường, hành trình cùng CEN. Mình đã sống với đam mê thật sự và làm thay đổi suy nghĩ của mình về nhiều người. Mình may mắn là một thành viên trong tập thể CEN, mình tự hào được làm việc và sống trong môi trường mà văn hóa làm việc lẫn tinh người luôn được coi trọng.

Đối với mình CEN là nơi hội tụ đầy đủ tinh thần, yếu tố, con người của ba miền Bắc - Trung - Nam. Đến với CEN là định mệnh, là duyên nợ!
CEN - " Hai Đám cưới Một Đồi Chồng " là thế...

Bài viết này mang tính chất cảm xúc cá nhân của mình về CEN. Qua bài viết này cho mình được gửi lời cảm ơn chân thành và sâu sắc nhất đến ban lãnh đạo, phòng nhân sự, các phòng ban, phòng kinh doanh STDA 1, đặc biệt là phòng kinh doanh 3 (Kiêninv).

Tôi đã đi qua những ngày sôi động

Từng tốt nghiệp chuyên ngành Báo chí, ra trường thì cũng làm việc tại nhiều công ty, tòa soạn với những môi trường làm việc khác nhau. Được gặp gỡ nhiều người, đi nhiều nơi, và gặp nhiều lần, thất bại cũng có số nên tôi dần đi đến với mọi chuyện. Tôi không còn mơ mộng tới môi trường làm việc chuyên nghiệp, môi trường thân thiện, hòa đồng và hỗ trợ nhau hết mực. Tôi cũng tạm quên đi suy nghĩ sẽ gặp được một người sếp dễ mến, nghiêm túc trong công việc nhưng lại hước nhưng lúc giải lao và luôn khuyến khích nhân viên sáng tạo hết sức. Với tôi, ngoài trụ gia đình và những người thực sự thân thiết thì mọi thứ chỉ là thoáng qua, không có khái niệm gắn bó.

Trước khi vào CEN, tôi là một phòng viên. Do đặc thù công việc nên tôi này đây mai đó, tự do bay nhảy khắp nơi, và không bị hạn chế về thời gian, không chịu sự quản lý bởi cái được gọi là "Nội quy". Những chuyện công tác triển mien, những bữa cơm thân thương, những giấc ngủ không ổn định đã trở thành phần lớn cuộc sống của tôi.

Cũng có những khi tôi thấy mệt mỏi trên những chuyến hành trình, oải sức trong một cuộc chạy đua thông tin. Mang những hạn chế của phụ nữ khi theo nghề báo, áp lực khi thấy bố mẹ lo lắng, tôi quyết định: "Minh cần phải thay đổi".

Quyết định từ bỏ không trở lại do trong công việc nhưng tôi không muốn bỏ niềm đam mê viết. Quen bay nhảy, tôi thích làm ở nơi ngập tràn sự năng động, nhiều bạn trẻ. Tôi thích sự vui vẻ và hài hòa, ganh ghét ít thoi, bạn quen với phải và có không gian để tôi thể hiện cái riêng. Tôi đã "khán gọi quá muộn" đi tìm chỗ làm mới với suy nghĩ như thế, đó vẫn biết là khó có được.

Công sự là nhà

Với tôi, gặp gỡ được nhau là một cái duyên, gần bó với nhau lại do phận, đôi với công việc và chỗ làm công thể. Trước khi vào CEN làm việc, tôi đã nhận được lời mời làm việc của vài công ty. Tôi còn thông qua hai vòng phỏng vấn, đã thỏa thuận xong mức lương và đang chờ phản hồi chính thức của một tập đoàn lớn, cũng về bất đồng sản, cũng vì trí như hiện tại tôi đang làm. Nhưng CEN đã cho tôi câu trả lời sớm hơn. Một cách chính xác, CEN đã lựa chọn tôi.

Thật lòng mà nói, tôi không biết chút gì về kinh tế, càng hoàn toàn mù tịt về bất đồng sản, tôi cũng chẳng biết tí gì về CEN, dù đã có tin tức trước khi nhận lời nhưng có tưởng tượng cả t lần thì tôi cũng không thể biết được mình sẽ làm việc trong môi trường như thế nào. Tôi cảm thấy ái ngại khi nghĩ tới việc bắt đầu thích nghi với môi trường công sự lại từ đầu. Nhưng mọi sự lo lắng của tôi đều thừa thãi.

Ấn tượng mạnh nhất của tôi về CEN không phải cơ sở vật chất hiện đại, không phải môi trường làm việc chuyên nghiệp, cũng chẳng phải những con người năng động, bản rộn. Tôi ấn tượng nhất là nụ cười. Nó hiện thị khắp nơi, trên môi tất cả những con người mà tôi gặp. Họ mỉm cười khi nhìn thấy nhau, họ tươi tắn và bừng sáng bởi nụ cười của nhau khoảng cách. Tôi đã từng nghe ai đó nói: "Một nụ cười là khoảng cách ngắn nhất giữa hai tâm hồn", điều này hoàn toàn đúng khi tôi tới CEN.

Tôi vào làm với chức danh Biên tập viên tại phòng Support. Nơi đây có rất nhiều bạn trẻ bởi tôi bị xếp vào top những người "có tuổi" của phòng. Họ về cũng năng động, vui nhộn, phóng luôn ngập tràn tiếng cười nói. Họ luôn có sự rung rờ trên khuôn mặt, niềm nở trong thái độ và dễ tiếp trong cư xử. Bằng sự nhiệt tình hiếu cổ, họ giúp tôi làm quen với môi trường mới, hướng dẫn tôi trong công việc.



Tôi đã có sự thay đổi như vậy!
Không có sự mơ mộng, không ảo tưởng và cũng chẳng kỳ vọng khi bắt đầu làm việc tại CENGROUP. Tôi bắt đầu công việc chỉ đơn giản là muốn chấm dứt những tháng ngày bay nhảy bên ngoài. Thế nhưng trong tôi đang dần có sự thay đổi nhỏ nhưng mang mẽ, nó lan tỏa và làm tôi suy nghĩ theo chiều hướng khác...



Chi Dungtp - Team Tuệmv STDA1B



Anh Nguyễn Đức Trường - Team Linhnn



Anh Quân NV - Team Quyềnv STDA1A



Chi Chitth - Team Kiêninv - STDA1

Phải thừa nhận, tôi không hề biết người đứng đầu tập đoàn là ai cho đến và ngày trước. Nếu bạn là tôi, bạn cũng sẽ như thế, tôi không định vậy. Bởi, nơi đây ai cũng đều lịch sự, đều trẻ trung và ai cũng dễ dàng nở nụ cười thân thiện trên môi. Bởi, tôi cũng chưa từng gặp vị lãnh đạo nào dùng đi và gần gũi với nhân viên như sắp tới bây giờ, anh sẵn sàng đứng trong buổi training kỹ năng để cho nhân viên nghe, anh sẵn sàng nghe nhân viên trình bày quan điểm của mình và hỏi cuộc trò chuyện cùng họ.

Tôi không phải là người làm kinh doanh nên tôi không giỏi đánh giá tiềm lực tài chính, khả năng phát triển. Tôi chưa từng làm sếp, cũng chưa đủ kinh nghiệm sống tôi nói có thể khẳng định mình nhìn nhận chính xác về mọi thứ. Còn qua sớm để tôi khẳng định: Đây sẽ là nơi làm việc tuyệt vời nhất từ trước tới nay bởi mọi sự so sánh đều khắp khiêng. Chỉ biết rằng, với những gì tôi đã được nghe, được nhìn thấy và trực tiếp cảm nhận, tôi tin vào sự lựa chọn của mình.



Và tôi còn biết thêm, trong tôi đang dần có sự thay đổi nhỏ nhưng mạnh mẽ, nó lan tỏa và làm tôi suy nghĩ theo chiều hướng khác. Tôi muốn mình thực sự trở thành một phần của CEN, được gần gũi với nó, càng lâu dài càng tốt.

(Chinhthn)

CEN – TÔI YÊU EM

*Tôi và Em, cái duyên thật ngọt ngào
Đến với nhau như một giấc chiêm bao
Đến với em với khát khao nóng cháy
CEN – em tôi, tôi yêu tu khi nào!*

*Tôi rực cháy với khao khát, đam mê
Cháy cùng em mỗi khi dự án về
Chua bao giờ yêu em nhiều hơn thế
Đóa "Hoa Hồng" mình cùng ngắm với nhau!*

*Những lúc bên nhau, ời thật tuyệt vời
Mình cùng ngắm Vinhomes đầy thơ mộng
"Anh có thấy Gamuda đẹp không?"
Anh bán đi vì tương lai hai đứa".*

*Em cố gắng vững chắc niềm hậu phương
Chuyện tiền tuyến cứ để mình anh liệu
Em nghĩ suy tất cả anh đều hiểu
Em cứ lấy hàng, mọi việc để anh lo.*

*Tình yêu đó khiến bao thứ diệu kì
Có đôi lúc vì chẳng có đồng chí
Sáng nhìn đôi đi dự ngày mở bán
Tu vẫn khách hàng tiến chục tỷ 1 căn.*

*Dù gian khó, đầy rẫy chông gai
Em vẫn bên tôi trong suốt chặng đường dài
CEN em ơi, "Hoa Hồng" kia đừng nở
Và tình mình sẽ mãi chẳng hề phai!*

(QUẦN NV - TEAM QUYÊN PT - STDA 1A)



TÒA CĂN HỘ HẠNG SANG R6 VINHOMES ROYAL CITY

Là tòa căn hộ cao cấp được xây dựng với mô bản tại Vinhomes Royal City, tòa căn hộ hạng sang R6 giới thiệu tới khách hàng dòng sản phẩm tiện nghi bậc nhất đầu tiên tại Vinhomes Royal City. Đó là các căn hộ có diện tích linh hoạt từ 55m² đến 154.5m², 1-4 phòng ngủ nhằm đáp ứng nhu cầu đa dạng của khách hàng. Đặc biệt, chỉ duy nhất tại Vinhomes Royal City, có căn hộ diện tích nhỏ 55m² chỉ từ 2,3 tỷ đồng trở lên. Với số lượng hạn chế, các căn hộ 2,3 tỷ đồng là dòng sản phẩm hàng sang ít có, phù hợp với các gia đình nhỏ và các cá nhân thành đạt.

Hệ thống siêu thị dự án Biti đồng sản STDA đang phân phối độc quyền "Tòa căn hộ hạng sang R6 Vinhomes Royal City" với nhiều chính sách ưu đãi hấp dẫn. Hotline: 091.748.2255