

Thành viên ban giám đốc MLC

ÔNG KIRANJEET R. SINGH



TIỂU SỬ VÀ THÀNH TÍCH

Kiranjeet R. Singh

- CEO - Strategic Management Solutions;
- Cựu phó chủ tịch - ALSTOM JV;
- Giám đốc - Herbs N Spices Agro food Pvt Ltd.

Học vấn:

- Cử nhân chuyên ngành «Kỹ thuật thiết bị hóa chất» - (tháng 12/1994), Đại học Mumbai;
- Tốt nghiệp chuyên ngành «Quản trị marketing» - (tháng 12/1996), Viện phát triển quản trị và nghiên cứu mang tên L. N. Velingkara.

Chứng nhận và thành viên:

- Kỹ sư tốt nghiệp (Ấn Độ) - AM092549-5 (16-09-2004) - Viện kỹ sư (Ấn Độ);
- Thẩm định viên được phê duyệt (thiết bị và máy móc) - F:12601 (13-03-2004) - Viện thẩm định viên Ấn Độ.

Đào tạo quốc tế:

- «Thành tích xuất sắc trong lĩnh vực ký kết hợp đồng» - Gardner, Smook & Stewart, (Phần Lan);
- «Các khía cạnh pháp lý trong mua sắm» - đội ngũ quản lý pháp lý Wartsila (Phần Lan);
- «Sơ yếu về hợp đồng cho mỗi chuyên viên mua sắm» - Lexpert Ltd. (Đức);
- Đào tạo nâng cao và nắm vững các mô đun SAP - MM, MS Office; ISO 9001-2000 và KIỂM TOÁN TRƯỞNG - (Phần Lan).

GIẢI THƯỞNG:

- **Giải thưởng quốc tế** - Malaysia, 15/12/2020, nhận giải thưởng danh giá quốc tế "THE GOLDEN GLOBE TIGERS AWARDS" cho «Sự vượt trội và dẫn đầu trong lĩnh vực chuỗi cung ứng / logistic»;
- **Giải thưởng quốc gia** - Tháng 5/2018 đã nhận «Giải thưởng Ấn Độ cho sự dẫn đầu trong phát triển lĩnh vực công nghệ».

MÔ TẢ TÓM LƯỢC.

HƯỚNG TỚI KHÁCH HÀNG, HƯỚNG TỚI DOANH NGHIỆP, DẪN ĐẦU TRONG LĨNH VỰC QUẢN LÝ CÁC CHUỖI CUNG ỨNG VÀ MUA HÀNG VỚI ĐỊNH HƯỚNG TỚI KẾT QUẢ. THAM GIA ĐẤU THẦU, TIẾP NHẬN VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN NHIỀU TỶ ĐÔ TRONG LĨNH VỰC MÔI TRƯỜNG.

LÃNH ĐẠO VÀ THỰC HIỆN CÁC DỰ ÁN TRONG MÔI TRƯỜNG ĐA VĂN HÓA, LIÊN CHỨC NĂNG TOÀN CẦU, ĐỒNG THỜI NẮM VỊ TRÍ LÃNH ĐẠO CHỦ CHỐT TRONG CÔNG TY QUỐC TẾ HÀNG ĐẦU THUỘC FORTUNE 500.

- **Lãnh đạo:** Trong khi đảm nhiệm chức vụ **trợ lý phó chủ tịch** (về mua sắm, đảm bảo và tổ chức cung ứng) trong công ty liên doanh **ALSTOM**, đã đóng vai trò quan trọng trong tiến hành đấu thầu, mang về và thực hiện các dự án (5X660MW). Tổng trị giá các dự án đạt **25 tỷ rupi Ấn Độ**;
- **Quản lý các dự án môi trường:** Thực hiện thành công dự án sản xuất máy phát tuabin hơi quy mô trên **26 tỷ rupi Ấn Độ** trong quá trình hợp tác chặt chẽ với công ty **ALSTOM (Thụy Sĩ, Pháp, Đức, Nam Phi, Ba Lan và Mỹ)**;
- **Hỗ trợ đội ngũ marketing trong giai đoạn đấu thầu:** Nghiên cứu chuyên sâu về hồ sơ sản phẩm, phát triển giá trị, đưa ra ước tính chi phí tốt nhất trong giai đoạn đấu thầu cho các hợp đồng EPC-LSTK, hỗ trợ đội ngũ marketing giành chiến thắng trong đấu thầu;
- **Phát triển các nhà cung cấp:** Xây dựng các quá trình, thủ tục và chính sách lựa chọn, đánh giá nhà cung ứng, cũng như cải thiện các chỉ tiêu chung của họ (chất lượng, giá thành, năng suất, kế hoạch hành động trong trường hợp phát sinh tình huống bất ngờ). **Thăm và kiểm toán đối với các nhà cung ứng hàng đầu thế giới, từ hơn 15 nước**, như Phần Lan, Thụy Điển, Tây Ban Nha, Đan Mạch, Đức, Thụy Sĩ, Ý, Brazil, Dubai, Iran, Qatar, Oman, Nepal;
- **Tìm kiếm nguồn cung chiến lược và toàn cầu:** Đạt mức giảm chi phí **tới 22%**, tìm nguồn cung chiến lược từ hơn **25 nước**; đồng thời phát triển và đánh giá phân tích chi phí, quản trị danh mục, dự báo cung cầu;
- **Mua hàng theo các dự án, mua sắm nội bộ và quốc tế - từ giai đoạn mua hàng tới thanh toán (P2P) - tiết kiệm tới 500 triệu rupi Ấn Độ (10 triệu USD), tiến hành đàm phán về các hợp đồng riêng biệt trị giá tới 4+ tỷ rupi Ấn Độ (88 triệu USD) và tổng trị giá tới 10**

tỷ rupi Ấn Độ (220 triệu USD). Quản lý hệ thống nhà cung ứng từ các khu vực khác nhau trên thế giới (+175), hơn 250 loại sản phẩm (KAPL);

- **Mua sắm và đấu thầu:** xây dựng các hợp đồng và thỏa thuận riêng lẻ về cung ứng vật tư và dịch vụ. Xây dựng RFQ (yêu cầu đề xuất), mời thầu, đánh giá hồ sơ dự thầu dựa trên tổng chi phí sở hữu (chi phí vận hành, chi phí vòng đời, v.v.);
- **Quản lý hợp đồng:** quản lý và điều hành các hợp đồng sau ký kết, bao gồm bảo hiểm, bảo đảm thực thi, quản lý lệnh thay đổi, đo lường tiến độ thực thi công việc và trao đổi công văn;
- **Quản lý logistic và chuỗi cung ứng:** Giảm được chi phí tới **35 triệu** rupi Ấn Độ (0,7 triệu USD) và nâng cao đáng kể hiệu quả nhờ phát triển các mối quan hệ đối tác dài hạn với những nhà cung ứng hàng đầu quốc tế về dịch vụ 3 PL và CHA;
- **Giảm thiểu rủi ro:** nhờ các mối quan hệ chặt chẽ với khách hàng trong và ngoài nước, các đại lý bảo hiểm, cũng như giám sát chặt chẽ các chỉ tiêu chủ chốt trên thị trường toàn cầu và địa phương như chi phí điện năng, chi phí phụ trội và các chi phí thành phần khác;
- **Mua sắm:** CAPEX (chi tiêu vốn), OPEX (chi tiêu hoạt động), mua sắm trực tiếp / gián tiếp, thiết bị vốn đầu tiên, bảo dưỡng kỹ thuật và sửa chữa, thép v.v.;
- **Hoàn thiện quy trình và chuyển đổi số:** xây dựng và ứng dụng SOP, SAP, KPI, MIS, bản đồ chỉ tiêu, các chỉ tiêu chất lượng và 5S;
- **Tiết giảm chi phí:** Tiết giảm chi phí so với năm trước đạt 4-5% nhờ sử dụng hiệu quả các công cụ và mô hình như chi phí về 0, TCO, đồng bộ khối lượng;
- **Hình thành đội ngũ / Cố vấn / Phát triển nhân sự:** Xây dựng tổ chức gồm từ 5 lãnh đạo chủ chốt tới 50+ chuyên gia có hiệu quả kinh tế. Đào tạo hơn 1100 thành viên cho đội ngũ. Tiến hành các sự kiện có sự tham gia của hơn 1000 thành viên.

Tham gia Treasury Elite Group India: các nhà lãnh đạo kinh doanh và chuyên gia trong lĩnh vực tài chính đẳng cấp quốc tế, với mục tiêu chính là kết nối, chia sẻ kiến thức, cố vấn và thông tin liên quan tới mọi khía cạnh trong quản lý tài chính và kinh doanh. Tham gia "Treasury Elite Group" cũng có các nhà tài chính nổi tiếng thế giới như Ridham Desai (giám đốc điều hành Morgan Stanley).

Năm 2013-2014, tôi là Giám đốc danh dự của Hiệp hội xuất khẩu gia vị và thực phẩm Ấn Độ (Indian Spices & Foodstuff Export Association), đại diện cho 150 nhà xuất khẩu hàng đầu với doanh thu hàng năm hơn 80 tỷ rupi Ấn Độ (1,2 tỷ USD).

Hiệp hội Indo Russia Business:

- Tôi đã tham gia các sự kiện kinh doanh Nga-Ấn khác nhau. Đã nhận được lời mời từ phó thị trưởng Anton Loginov, người đã đề nghị tôi tiến hành giới thiệu công ty Ấn Độ có quan tâm phát triển kinh doanh cho công ty Nga. Tôi đã tới thăm Nga và gặp gỡ đại diện các công ty công nghệ Nga. Đã ký kết thỏa thuận với họ, giúp họ liên lạc với các khách hàng tiềm năng từ Ấn Độ;
- RANEPA: - 18/3/2023, đã ký kết thỏa thuận với Viện nghiên cứu danh tiếng nhất của Nga là "Viện hàn lâm kinh tế quốc dân và dịch vụ công trực thuộc Tổng thống Liên bang Nga". Đóng vai trò chủ chốt trong thực hiện các dự án chung thuộc khuôn khổ hợp tác giữa các nước BRICS và hợp tác trong lĩnh vực giáo dục, các dự án nghiên cứu khoa học.

Bảo đảm tương tác:

- Tương tác chặt chẽ với nhiều Bộ trưởng Công nghiệp, các quan chức và chuyên gia cấp cao, những người ra quyết định chính sách trong lĩnh vực năng lượng, dầu khí, chế tạo thiết bị hạng nặng, tổ hợp công nông nghiệp và sản xuất gia vị. Chúng tôi hợp tác chặt chẽ với tất cả các hiệp hội kinh doanh hàng đầu Ấn Độ như CII, FICCI, IACC, ICC, USIIC và BCCI, họ đại diện cho tiếng nói của các doanh nghiệp và nền công nghiệp Ấn Độ;
- Chúng tôi tham gia vào liên minh chiến lược với các nhà tư vấn, các đối tác công nghệ hàng đầu quốc tế (trí tuệ nhân tạo, tìm kiếm nguồn cung điện tử và cải tiến quy trình), họ mang tới sự tăng trưởng rõ rệt (từ 8% tới 28%) khi thực thi các dự án tối ưu hóa chi phí trong lĩnh vực cải tiến quy trình, mua sắm, quản lý chuỗi cung ứng, mua sắm điện tử, logistic và đào tạo.

Mạng lưới toàn cầu với CEO, CXO, CPO, CFO.

Bao trùm các lĩnh vực - năng lượng, dầu khí, khai thác mỏ, công nghệ, FMCG (ngành hàng tiêu dùng nhanh), gia vị.

Đào tạo - hơn 1200 thành viên đội ngũ; đào tạo và truyền động lực về các kỹ năng, phẩm chất cá nhân (kỹ năng "cứng" và kỹ năng "mềm").

Các ưu thế chủ chốt, độc đáo của chúng tôi: Kinh nghiệm phong phú về mọi lĩnh vực công nghiệp Ấn Độ; hiểu biết sâu sắc về diễn biến kinh doanh và các quá trình kinh doanh; hiểu biết hoạt động kinh doanh toàn cầu; mức độ kết nối quan hệ cao với các chuyên gia, những người ra quyết định; kinh nghiệm kỹ thuật - thương mại của đội ngũ làm việc, có thể vượt qua rào cản giữa tổ chức của bạn với nhà đầu tư tiềm năng thông qua phân tích thị trường, giao tiếp đơn giản và rõ ràng, phát triển và thực hiện kế hoạch tiếp thị chiến lược có hiệu quả kinh tế với giá trị gia tăng.