

Vũ Thiện Chiến VH

From: Nguyễn Đức Đại
Sent: Tuesday, December 31, 2024 9:56 AM
To: Trợ lý BGD
Cc: Phòng Mua Sắm; Nguyễn Minh Tâm BTL; Trần Thị Diệu Linh VH
Subject: Trả lời: [MS]25.12 ĐX NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025

duyet em nhé

Từ: Trợ lý BGD <trolybangiamdoc@f88.vn>
Đã gửi: 31 Tháng Mười Hai 2024 9:50 SA
Đến: Nguyễn Đức Đại <daind@f88.vn>
Cc: Phòng Mua Sắm <muasam@f88.vn>; Nguyễn Minh Tâm BTL <tamnm@f88.vn>; Trần Thị Diệu Linh VH <linhttd@f88.vn>
Chủ đề: RE: [MS]25.12 ĐX NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025

Dear anh Đại,

PMS có đề xuất gia hạn tái ký các hợp đồng với nhà cung cấp hiện hữu và bổ sung thêm các NCC mới để phục vụ nhu cầu mua sắm các thiết bị IT phục vụ nhu cầu làm việc các phòng ban, thông tin đề xuất tái ký như sau:

▪ **NCC lựa chọn & đề xuất:**

STT	NCC	ĐỀ XUẤT
1	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THÀNH BẮC	1. Hợp tác mới: 2 miền 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên tiêu chí đại lý có đơn giá tối ưu nhất cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Có thể chấp nhận thời gian giao hàng trong vòng khoảng 3 ngày làm việc. 3- Công nợ >30 ngày 4-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh. 5-Thời gian khắc phục sự cố chậm hơn các bên khác.
2	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DAD VIỆT NAM	1. Gia hạn: Miền Bắc 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá tối ưu nhất cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 1 ngày. 3- Công nợ >30 ngày
3	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ GIA LINH	1. Gia hạn: Miền Bắc 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên thiết bị lắp đặt theo yêu cầu, cấu hình cao 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 1 ngày. 3- Công nợ >30 ngày

4	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TIN HỌC DUY HƯNG	1. Gia hạn: Miền Bắc 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. <i>Trong trường hợp mua hàng yêu cầu:</i> 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2- Công nợ >30 ngày 3-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh.
5	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ HACOM	1. Hợp tác mới: 2 miền 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. <i>Trong trường hợp mua hàng yêu cầu:</i> 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 01 ngày. 3-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh. 4-Dịch vụ bảo hành bảo trì nhanh.
6	CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT	1. Hợp tác mới: 2 miền 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. -Tham khảo mua hàng các sản phẩm Apple
7	CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ HOÀN LONG	1. Gia hạn: Miền Nam 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. <i>Trong trường hợp mua hàng khu vực Miền Nam yêu cầu:</i> 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 01 ngày. 3-Các linh kiện máy móc văn phòng. 4-Dịch vụ bảo hành bảo trì nhanh.
8	CÔNG TY CỔ PHẦN HESMAN VIỆT NAM	1. Hợp tác mới: Miền Bắc 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG: <i>Trong trường hợp mua hàng yêu cầu:</i> -Mua các sản phẩm chính hãng của Apple
9	CÔNG TY TNHH THAKRAL ONE	1. Gia hạn: Miền Nam 2. ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. -Tham khảo mua hàng các sản phẩm Apple

Lưu ý cách thức sử dụng NCC: Khi có yêu cầu mua thiết bị, Nhân sự PMS thực hiện gửi yêu cầu báo giá tới các NCC - để đảm bảo tính cạnh tranh, đối tác nào có (1) chi phí tốt nhất (2) đáp ứng thời gian giao hàng (3) đáp ứng yêu cầu đặc thù - nếu có thì sẽ căn cứ để mua theo thứ tự ưu tiên Giá => thời gian => yêu cầu khác.

▪ **Tài liệu đánh giá:**

1. Folder tài liệu báo giá:  [ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN NCC CCDC NĂM 2025](#)
2. File tổng hợp đánh giá:  [24.12 Tổng hợp bảng SS CCDC hội sở.xlsx](#)

Anh Đại review và cho ý kiến/phê duyệt với đề xuất trên của PMS nhé ạ,
Em xin cảm ơn,

Linh

From: Trần Thị Diệu Linh VH <linhttd@f88.vn>
Sent: Friday, December 27, 2024 6:29 PM
To: Nguyễn Minh Tâm BTL <tamnm@f88.vn>; Trơ lý BGD <trolybangiamdoc@f88.vn>
Cc: Nguyễn Đức Đại <daind@f88.vn>; Phòng Mua Sắm <muasam@f88.vn>
Subject: Ct: [MS]25.12 ĐX NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025

Kính gửi chị Tâm, BTL
cc: anh Đại

- Căn cứ tình hình sử dụng và đánh giá các NCC hiện hữu của PMS
 - Căn cứ vào nhu cầu mua sắm các thiết bị IT phục vụ nhu cầu của các đơn vị phòng ban
 - Căn cứ thông tin tổng hợp báo giá trên thị trường
- Thay mặt PMS, em xin đề xuất gia hạn tái ký các hợp đồng với nhà cung cấp hiện hữu và bổ sung thêm các NCC mới để phục vụ nhu cầu mua sắm các thiết bị IT phục vụ nhu cầu làm việc các phòng ban, thông tin đề xuất tái ký như sau:

1. Đề xuất:

STT	CÔNG TY	ĐỀ XUẤT	KHU VỰC	LÝ DO
1	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THÀNH BẮC	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên tiêu chí đại lý có đơn giá tối ưu nhất cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Có thể chấp nhận thời gian giao hàng trong vòng khoảng 3 ngày làm việc. 3- Công nợ >30 ngày 4-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh. 5-Thời gian khắc phục sự cố chậm hơn các bên khác.
2	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DAD VIỆT NAM	GIA HẠN	MIỀN BẮC	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá tối ưu nhất cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 1 ngày. 3- Công nợ >30 ngày
3	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ GIA LINH	GIA HẠN	MIỀN BẮC	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên thiết bị lắp đặt theo yêu cầu, cấu hình cao 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 1 ngày. 3- Công nợ >30 ngày
4	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TIN HỌC DUY HƯNG	GIA HẠN	MIỀN BẮC	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2- Công nợ >30 ngày 3-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh.

5	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ HACOM	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. <i>Trong trường hợp mua hàng yêu cầu:</i> 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 01 ngày. 3-Các linh kiện máy móc văn phòng, thiết bị an ninh. 4-Dịch vụ bảo hành bảo trì nhanh.
6	CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. -Tham khảo mua hàng các sản phẩm Apple
7	CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ HOÀN LONG	GIA HẠN	MIỀN NAM	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. <i>Trong trường hợp mua hàng khu vực Miền Nam yêu cầu:</i> 1-Uưu tiên đại lý có đơn giá cạnh tranh cho các sản phẩm của Dell, HP, Lenovo. 2-Tối ưu thời gian giao hàng trong 01 ngày. 3-Các linh kiện máy móc văn phòng. 4-Dịch vụ bảo hành bảo trì nhanh.
8	CÔNG TY CỔ PHẦN HESMAN VIỆT NAM	HỢP TÁC MỚI	MIỀN BẮC	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG: Trong trường hợp mua hàng yêu cầu: -Mua các sản phẩm chính hãng của Apple
9	CÔNG TY TNHH THAKRAL ONE	GIA HẠN	MIỀN NAM	ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN MUA HÀNG. -Tham khảo mua hàng các sản phẩm Apple

Lưu ý: Cách thức sử dụng NCC: Khi có yêu cầu mua thiết bị, Nhân sự PMS thực hiện gửi yêu cầu báo giá tới các NCC- để đảm bảo tính cạnh tranh, đối tác nào có (1) chi phí tốt nhất (2) đáp ứng thời gian giao hàng (3) đáp ứng yêu cầu đặc thù- nếu có thì sẽ căn cứ để mua theo thứ tự ưu tiên Giá=> thời gian=> yêu cầu khác.

2. Tài liệu đánh giá:
- Foder tài liệu báo giá:  [ĐỀ XUẤT LỰA CHON NCC CCDC NĂM 2025](#)
 - File tổng hợp đánh giá:  [24.12 Tổng hợp bảng SS CCDC hội sở.xlsx](#)

Kính trình chi cho ý kiến và gửi phê duyệt tới cấp thẩm quyền.

Em xin cảm ơn

Trân trọng,

Trần Thị Diệu Linh
Trưởng Phòng Mua sắm
Phòng Mua sắm- Trung tâm Vận Hành
Tel: 024.73068388
Mobile: 0911 123 692
Email: linhttd@f88.vn



Hội sở chính: 275 Nguyễn Trãi, P. Thanh Xuân Trung, Q. Thanh Xuân, TP. Hà Nội
VP Chi nhánh: 118-120 Đường B2, KĐT Sala, An Lợi Đông, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh

Hotline: 1800 6388 | Website: www.f88.vn

E-mail này và bất kỳ tệp đính kèm nào đã được gửi đều là thông tin bảo mật và chỉ nhằm mục đích sử dụng cho cá nhân hoặc nhóm cá nhân nhận được e-mail. Những thông tin bạn nhận được phục vụ cho quá trình trao đổi hợp tác giữa các bên liên quan, bạn không được phép phổ biến, chia sẻ, sao chép, sử dụng sai mục đích. Nếu bạn nhận được e-mail này do lỗi của hệ thống, hoặc không nằm trong danh sách người nhận, bạn không được phép phổ biến, chia sẻ, sao chép và lập tức xoá e-mail này, sau đó xin vui lòng thông báo lại cho người gửi. Trân trọng cảm ơn!

Từ: Vũ Thiện Chiến VH <chienvt@f88.vn>
Đã gửi: 25 Tháng Mười Hai 2024 3:22 CH
Đến: Trần Thị Diệu Linh VH <linhttd@f88.vn>
Cc: Phòng Mua Sắm <muasam@f88.vn>; Phòng Mua Sắm - HO <ho.muasam@f88.vn>
Chủ đề: RE: [MS]25.12 ĐX NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025

Kính gửi: Ms.Linh-TP MS @Trần Thị Diệu Linh VH

Xin gửi lại Ms.Linh tổng hợp đề xuất nhà cung cấp CCDC cho năm 2025 cập nhật:

- Bổ sung đánh giá nhà cung cấp hiện tại tái ký cho năm 2025.
- Bổ sung nhà cung cấp FTP Shop (cả 2 miền)

Bằng email này, gửi Ms.Linh tổng hợp Đề xuất các nhà cung cấp **Tái ký/Nhà cung cấp hợp tác mới** cho: **Miền Nam/Miền Bắc/Cả 2 miền:**

Stt	Tên công ty	ĐỀ XUẤT	KHU VỰC
1	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ THÀNH BẮC	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN
2	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ THƯƠNG MẠI DAD VIỆT NAM	GIA HẠN	MIỀN BẮC
3	CÔNG TY CỔ PHẦN PHÁT TRIỂN CÔNG NGHỆ GIA LINH	GIA HẠN	MIỀN BẮC
4	CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ VÀ TIN HỌC DUY HƯNG	GIA HẠN	MIỀN BẮC
5	CÔNG TY CỔ PHẦN ĐẦU TƯ CÔNG NGHỆ HACOM	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN
6	CÔNG TY CỔ PHẦN BÁN LẺ KỸ THUẬT SỐ FPT	HỢP TÁC MỚI	CẢ 2 MIỀN
7	CÔNG TY TNHH PHÁT TRIỂN DỊCH VỤ THƯƠNG MẠI ĐẦU TƯ HOÀN LONG	GIA HẠN	MIỀN NAM
8	CÔNG TY CỔ PHẦN HESMAN VIỆT NAM	HỢP TÁC MỚI	MIỀN BẮC
9	CÔNG TY TNHH THAKRAL ONE	GIA HẠN	MIỀN NAM

Đính kèm các thông tin tại folder:

1. Báo giá các bên.
2. Đánh giá tổng hợp và chấm điểm.
3. Contact các bên.
4. Profile các bên.
5. Danh mục CCDC theo khung tiêu chuẩn.

Chi tiết tại folder:  **ĐỀ XUẤT LỰA CHỌN NCC CCDC NĂM 2025**

Trình Ms. Linh cho ý kiến và phê duyệt.

Trân trọng,

From: Vũ Thiện Chiến VH <chienvt@f88.vn>
Sent: Thursday, December 5, 2024 10:00 AM
To: Trần Thị Diệu Linh VH <linhttd@f88.vn>
Cc: Phòng Mua Sắm <muasam@f88.vn>; Phòng Mua Sắm - HO <ho.muasam@f88.vn>
Subject: RE: [MS] ĐX SỬ DỤNG NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025 (bổ sung thêm Shopdunk-Apple)

Kính gửi Ms. Linh-Trưởng phòng,

Căn cứ theo yêu cầu bổ sung thêm nhà cung cấp các sản phẩm của hãng Apple.

Anh gửi Ms.Linh bảng đánh giá có bổ sung thêm nhà cung cấp Shopdunk (đại lý phân phối của Apple).

1. **ĐỀ XUẤT SỬ DỤNG NHÀ CUNG CẤP SẢN PHẨM APPLE CHO NĂM 2025:**

	MIỀN BẮC		MIỀN NAM	
DÒNG SẢN PHẨM	Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 2	Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 2
Sản phẩm Apple	FPT	SHOPDUNK	FPT	THARAKONE
Lí do đề xuất ưu tiên	-Mạng lưới cửa hàng cả Miền Bắc & Miền Nam -Hỗ trợ thanh toán trả sau. -Giao hàng miễn phí tại Hà Nội. -Bảo hành tận nơi. -Thời gian phản hồi nhanh.	-Chỉ có cửa hàng tại Hà Nội -Không hỗ trợ thanh toán trả sau -Không hỗ trợ giao hàng tận nơi -Bảo hành tại cửa hàng	-Mạng lưới cửa hàng cả Miền Bắc & Miền Nam -Hỗ trợ thanh toán trả sau. -Giao hàng miễn phí tại Hà Nội. -Bảo hành tận nơi.	-Chỉ có cửa hàng tại HCM -Hỗ trợ thanh toán trả sau -Không hỗ trợ giao hàng tận nơi. -Bảo hành tại cửa hàng

Chi tiết bảng tổng hợp đánh giá như đính kèm.  [05.12 Tổng hợp bảng SS CCDC hội sở.xlsx](#)

Trình Ms.Linh đề xuất xem xét và cho ý kiến bổ sung.

Trân trọng,

From: Vũ Thiện Chiến VH
Sent: Friday, October 25, 2024 10:41 AM
To: Trần Thị Diệu Linh VH <linhttd@f88.vn>
Cc: Phòng Mua Sắm <muasam@f88.vn>; Phòng Mua Sắm - HO <ho.muasam@f88.vn>
Subject: [MS] ĐX SỬ DỤNG NCC MUA SẮM THIẾT BỊ CCDC NĂM 2025

Kính gửi Ms. Linh;

- Căn cứ vào khung tiêu chuẩn cấp máy tính dành cho các nhân sự của đơn vị theo quyết định số **331/2024/QĐ-F88/TGD** được ban hành vào ngày **18/09/2024**;
- Căn cứ tình hình nhu cầu đặt hàng mua sắm thiết bị/CCDC của HO & PGD cả 2 miền..
- Căn cứ vào nhu cầu tìm kiếm và bổ sung thêm nhà cung cấp mới liên quan tới thiết bị CCDC vào danh mục nhà cung cấp của phòng Mua sắm;
- Căn cứ vào yêu cầu thực tế và mục tiêu tối ưu chi phí, giá cả tốt hơn so với thị trường;

Anh gửi lại Ms.Linh đề xuất sử dụng và bổ sung ký kết hợp đồng với các đơn vị Nhà cung cấp năm 2025. Thông tin chi tiết như sau:

1. **CƠ SỞ DỮ LIỆU PHÂN TÍCH VÀ ĐÁNH GIÁ:**

- Cấu hình thiết bị theo khung tiêu chuẩn.
- Cấu hình thiết bị nhà cung cấp đề xuất tương đương và đang bán trên thị trường.
- Lịch sử cung cấp hàng hóa của các nhà cung cấp.

• Hồ sơ năng lực các nhà cung cấp

2. **ĐỀ XUẤT SỬ DỤNG NHÀ CUNG CẤP CHO NĂM 2025**

Căn cứ vào một số mã sản phẩm hiện tại trên thị trường, team HO thực hiện lấy báo giá. Từ đó đã tổng hợp so sánh và đánh giá về các tiêu chí của các nhà cung cấp để đề xuất như sau:

1. Các đơn vị NCC được đánh giá cho 2 miền: **FPT, THÀNH BẮC, DAD, DUY HUNG, FIT, HACOM, AN PHÁT, HOÀN LONG, THARAKONE**
2. Đề xuất sử dụng Nhà cung cấp theo thứ tự ưu tiên xét từng tiêu chí: *(thứ tự ưu tiên giảm dần từ 1->5):*

		Miền Bắc					Miền Nam			
STT	TIÊU CHÍ ĐÁNH GIÁ	Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 2	Ưu tiên số 3	Ưu tiên số 4	Ưu tiên số 5	Ưu tiên số 1	Ưu tiên số 2	Ưu tiên số 3	Ưu tiên số 4
HÀNG HÓA										
1	Chi phí sản phẩm	Thành Bắc	DAD	Duy Hung	Hacom	FPT	Thành Bắc	Hoàn Long	Hacom	FPT
2	Chi phí vận chuyển	FPT	Hacom	DAD	Duy Hung	Thành Bắc	FPT	Hacom	Hoàn Long	Thành Bắc
3	Chất lượng hàng hóa	FPT	Hacom	DAD	Thành Bắc	Duy Hung	FPT	Hacom	Hoàn Long	Thành Bắc
SLA										
4	Thời gian giao hàng	FPT	Hacom	Duy Hung	DAD	Thành Bắc	FPT	Hacom	Hoàn Long	Thành Bắc
DỊCH VỤ										
6	Hình thức thanh toán	Thành Bắc	DAD	Duy Hung	Hacom	FPT	Hoàn Long	Thành Bắc	Hacom	FPT
8	Dịch vụ bảo hành hậu mãi	FPT	Hacom	DAD	Duy Hung	Thành Bắc	Hoàn Long	FPT	Hacom	Thành Bắc
9	Thái độ dịch vụ	DAD	Duy Hung	Thành Bắc	FPT	Hacom	Hoàn Long	Thành Bắc	FPT	Hacom

3. CƠ SỞ ĐỀ XUẤT: [24.10 Tổng hợp bảng SS CCDC](#)

4. CÁCH THỨC TRIỂN KHAI:

- Nhân sự Mua sắm sẽ thực hiện check soát sơ bộ với các NCC khác nhau cho từng đơn hàng, xét thứ tự đánh giá ưu tiên của từng NCC theo yêu cầu từng lần yêu cầu mua hàng cụ thể để đảm bảo chi phí tốt nhất, thời gian giao hàng hoặc nhà cung cấp có thể mạnh nhất cho dòng sản phẩm đó để hỏi yêu cầu báo giá.
- Lưu ý với các đơn hàng có giá trị lớn hơn 100 triệu, đàm phán để giá được tối ưu hơn bằng hình thức khấu trừ trực tiếp hoặc chiết khấu thương mại (Tùy thuộc vào cách thức các NCC khác nhau).
- Thường xuyên cập nhật các mã hàng mới được sản xuất từ NCC để tư vấn ngược tới cho Bp chuyên môn (CNTT) nhằm đảm bảo update mã sản phẩm mới.
- Trong năm 2025, team HO & PGD tiếp tục tìm kiếm ít nhất 1 NCC để bổ sung thêm các NCC tại khu vực miền Nam.

Kính nhờ Ms.Linh xem xét và cho ý kiến để anh thực hiện triển khai các bước tiếp theo.

Trân trọng,

Vũ Thiện Chiến (Mr.)
Phòng Mua sắm- Trung tâm Vận Hành
Tel: 024.73068388
Mobile: 0967 828 238
Email: chientvtf88.vn



Hội sở chính: 275 Nguyễn Trãi, P. Thanh Xuân Trung, Q. Thanh Xuân, Hà Nội

VP Chi nhánh: 118-120 Đường B2, KĐT Sala, An Lợi Đông, TP. Thủ Đức, TP. Hồ Chí Minh

Hotline: 1800 6388



Website: www.f88.vn

E-mail này và bất kỳ tệp đính kèm nào đã được gửi đều là thông tin bảo mật và chỉ nhằm mục đích sử dụng cho cá nhân hoặc nhóm cá nhân nhận được e-mail. Những thông tin bạn nhận được phục vụ cho quá trình trao đổi hợp tác giữa các bên liên quan, bạn không được phép phổ biến, chia sẻ, sao chép, sử dụng sai mục đích. Nếu bạn nhận được e-mail này do lỗi của hệ thống, hoặc không nằm trong danh sách người nhận, bạn không được phép phổ biến, chia sẻ, sao chép và lập tức xoá e-mail này, sau đó xin vui lòng thông báo lại cho người gửi. Trân trọng cảm ơn!