

Hé Lộ Nhân Tố X của XS.com

GLOBAL, September 11, 2023 /EINPresswire.com/ -- Số báo tháng Tám của tạp chí nổi tiếng "[Game Changers](#)" vừa mới được xuất bản với chủ đề đặc biệt trên trang bìa: "Tiết Lộ Bí Quyết Thành Công của [XS.com](#): Bí Quyết Giúp Cho Mọi Người Đạt Được Thành Công Trong Một Lĩnh Vực Năng Động".

Số tạp chí này bao gồm nhiều cuộc phỏng vấn ngắn được tạp chí thực hiện với các nữ giám đốc và các trưởng bộ phận tại Tập đoàn quốc tế XS "XS.com", nhằm mục đích chia sẻ về Nhân Tố X đối với sự thành công của tập đoàn toàn cầu hàng đầu này trong lĩnh vực dịch vụ tài chính và công nghệ thị trường vốn.

XS.com đã tạo nên một làn sóng trong thế giới tin tức toàn cầu và truyền thông quốc tế từ đầu năm nay. Đây là kết quả từ sự tham gia của nhiều chuyên gia giao dịch trực tuyến và những chuyên gia hàng đầu trong thị trường tài chính cùng với nhà cung cấp dịch vụ tài chính toàn cầu này. Nhà môi giới đa tài sản toàn cầu này được thành lập tại Úc vào năm 2010, đã phát triển thành một công ty hàng đầu trong thị trường Fintech, dịch vụ tài chính và giao dịch trực tuyến. Trong số tạp chí Game Changers này, chúng ta hãy đi sâu tìm hiểu về XS.com, một công ty được thúc đẩy bởi sức mạnh của con người và có niềm tin mạnh mẽ rằng các cá nhân chính là Nhân Tố X trong sự thành công của họ. Khi đề cập đến con người tại XS.com, họ không chỉ nói về những nhân sự xuất sắc của mình, mà còn nói về các nhà giao dịch, các đối tác và mọi thành viên trong cộng đồng động của họ. Trong số này, chúng tôi đã có cơ hội được trò chuyện với các nhà lãnh đạo xuất sắc đang giữ các vị trí quan trọng tại XS.com để tìm hiểu về cách mà giá trị con người của họ được thể hiện trong các lĩnh vực kinh doanh khác nhau như thế nào.

Andreea Ilies, Giám đốc Sự kiện Toàn cầu

Andreea Ilies, một chuyên gia với kinh nghiệm dày dặn trong ngành công nghiệp tài chính, hiện đang đảm nhiệm vai trò quan trọng là Giám đốc Sự kiện Toàn cầu tại XS.com. Với lịch sử thành tích ấn tượng và luôn hướng đến sự xuất sắc, cô đã nhận được sự công nhận rộng rãi trong ngành tổ chức sự kiện. Với kiến thức chuyên môn và kinh nghiệm dày dặn của mình, Andreea tập



trung vào việc tổ chức các sự kiện trên toàn thế giới cho XS.com, cô đã tỉ mỉ xây dựng những trải nghiệm tuyệt vời nhằm tạo ra môi trường kết nối trực tiếp giữa các nhà giao dịch, các đối tác và các nhà lãnh đạo. Mục tiêu của cô ấy là tạo ra những mối quan hệ có giá trị và truyền tải những thông tin quan trọng, đảm bảo những người tham gia sẽ được hưởng lợi từ kinh nghiệm và kiến thức sâu rộng trong ngành tài chính của cô.

1) Làm thế nào để bạn nuôi dưỡng một tinh thần tương trợ đối với những người tham gia sự kiện và đội ngũ của XS?

Bằng cách tổ chức những sự kiện hấp dẫn, ưu tiên tạo ra môi trường hướng đến sự tương tác, cũng như tạo cơ hội để người tham gia có kết nối và trao đổi trực tiếp với các chuyên gia đầu ngành tại XS, chúng tôi luôn muốn hỗ trợ những người tham gia có thể tiếp thu kiến thức một cách chủ động, cũng như qua việc đặt câu hỏi trực tiếp cho các lãnh đạo của XS để họ có thể tự quyết định cho con đường phát triển sự nghiệp của mình. Chúng tôi tạo ra một môi trường mà trong đó mọi ý kiến và quan điểm đều được coi trọng, từ đó thúc đẩy và truyền cảm hứng cho những người tham dự sự kiện và đội ngũ XS của chúng tôi.

2) Triết lý tạo ra trải nghiệm cá nhân này phản ánh như thế nào trong vai trò của bạn?

Là Giám đốc Sự kiện Toàn cầu, tôi luôn mong muốn mỗi sự kiện của XS.com sẽ trở thành một trải nghiệm đáng nhớ đối với những người tham gia, bằng cách để họ được giao lưu với những gương mặt ưu tú đứng sau tổ chức của chúng tôi, những người đã góp phần vào sự phát triển của XS như ngày nay. Đúng vậy, chúng tôi luôn mong muốn và cố gắng để tạo ra ấn tượng sâu sắc đối với các cá nhân tham gia sự kiện. Trong vai trò của tôi, tôi luôn cố gắng truyền tải bản chất của trải nghiệm cá nhân trong toàn bộ quá trình lên kế hoạch cho sự kiện. Từ việc lựa chọn các diễn giả và các chuyên gia có thể chia sẻ quan điểm độc đáo của họ đến việc tổ chức các hoạt động để mọi người có thể tham gia và tương tác với nhau, mục tiêu của tôi là tạo ra một môi trường mà những người đến với sự kiện của chúng tôi đều cảm nhận được sự kết nối chân thành với cộng đồng XS.com. Bằng việc tập trung vào trải nghiệm cá nhân, chúng tôi có thể truyền cảm hứng và cho phép các cá nhân có thể tự do thể hiện mình, và đặc biệt là để lại trong họ một ấn tượng khó phai.

Chanelle Tsoka, Giám đốc Quốc Gia (Nam Phi)

Chanelle Tsoka là một chuyên gia nổi tiếng trong ngành tài chính, được cộng đồng biết đến với tài năng xuất sắc trong việc xây dựng các mối quan hệ mạnh mẽ với khách hàng, cung cấp dịch vụ khách hàng xuất sắc và thúc đẩy mối quan hệ đối tác thành công. Với gần 10 năm kinh nghiệm trong thị trường ngoại hối (FX), sự tận tâm của Chanelle trong việc cung cấp dịch vụ khách hàng xuất sắc đã làm cho cô ấy trở nên nổi bật, cô ấy luôn cố gắng hiểu rõ nhu cầu của khách hàng và tạo ra các giải pháp cá nhân hóa vượt hơn cả mong đợi của họ. Ngoài ra, với khả năng tạo ra các mối quan hệ đối tác thành công, sử dụng kỹ năng giao tiếp cuốn hút và xác định các cơ hội hợp tác, cô ấy đã tạo ra nhiều mối quan hệ liên minh và dự án hợp tác kinh doanh hiệu quả. Với kinh nghiệm dày dặn của mình và luôn hướng đến sự xuất sắc, Chanelle Tsoka đã,

đang và sẽ tiếp tục tạo ra một tầm ảnh hưởng đáng kể trong ngành FX với XS.com.

1) Làm thế nào để bạn có thể tạo dựng được sự tự tin và niềm tin mạnh mẽ với khách hàng?

Tạo dựng niềm tin và sự tự tin ở khách hàng là ưu tiên hàng đầu của tôi. Tôi đạt được điều này bằng cách lắng nghe tích cực những nhu cầu của khách hàng, hiểu rõ về hoàn cảnh của riêng họ và cung cấp các giải pháp tùy chỉnh phù hợp với mục tiêu của từng khách hàng. Tôi luôn cố gắng hỗ trợ liên tục, đảm bảo rằng khách hàng cảm thấy luôn được hỗ trợ trong suốt hành trình của họ, dù cho họ gặp phải bất kỳ khó khăn gì. Bằng cách trở thành một đối tác đáng tin cậy và nhất quán, tôi luôn mong muốn truyền cảm hứng và tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà giao dịch và đối tác của chúng tôi, từ đó giúp họ đưa ra các quyết định sáng suốt và có thể đạt được mục tiêu cá nhân của mình, đó cũng là sứ mệnh của XS từ ngày đầu.

2) Nhà giao dịch có thể mong đợi điều gì từ XS?

Tại XS, cam kết của chúng tôi đối với sự thành công của các nhà giao dịch chính là trọng tâm cho mọi hoạt động của chúng tôi. Nhà giao dịch có thể kỳ vọng vào một trải nghiệm giao dịch toàn diện hơn so với các dịch vụ môi giới truyền thống. Chúng tôi cho phép nhà đầu tư truy cập vào các công nghệ giao dịch tiên tiến, tiếp cận đa dạng các công cụ tài chính và các tài liệu giáo dục giúp họ tích lũy kiến thức và kỹ năng để đạt được sự thành công trong công việc giao dịch của mình. Hơn nữa, chúng tôi ưu tiên xây dựng mối quan hệ lâu dài với những nhà giao dịch của chúng tôi, cung cấp dịch vụ hỗ trợ và hướng dẫn cá nhân hóa phù hợp với từng nhu cầu cụ thể của họ. Bằng cách liên tục mang lại dịch vụ xuất sắc và tạo ra môi trường mang tính hợp tác, chúng tôi đảm bảo rằng mọi nhà giao dịch đến với chúng tôi đều luôn được hỗ trợ, được cung cấp thông tin và được tự do để nắm bắt cơ hội và đạt được mục tiêu giao dịch của mình.

Stephanie Michael, Giám đốc Nhân sự Toàn cầu

Stephanie Michael là Giám đốc Nhân sự Toàn cầu tại XS.com, có kinh nghiệm dày dặn trong việc truyền cảm hứng, trao quyền cho nhân viên, tuyển dụng được những nhân tài xuất sắc, khuyến khích sự sáng tạo và tạo điều kiện cho các cá nhân tự chủ trong vai trò, vị trí của họ. Với thành tích đã được chứng minh trong vai trò lãnh đạo Nhân sự, Stephanie đã thành công trong việc xây dựng văn hóa tạo động lực trong tổ chức. Kể từ khi gia nhập XS.com, Stephanie đã tận dụng sự hiểu biết của mình để tuyển dụng được những người kỳ cựu trong ngành, từ đó nâng cao, củng cố năng lực của cả công ty và thúc đẩy văn hóa chất lượng cao cho XS.

1) Làm cách nào để bạn nuôi dưỡng văn hóa tạo động lực cho XS?

Bằng cách xây dựng văn hóa tin tưởng lẫn nhau, mang lại cơ hội phát triển nghề nghiệp và tạo ra môi trường làm việc hòa nhập, chúng tôi đã trao quyền, giúp cho nhân viên tại XS trở nên tự chủ với công việc của mình, khám phá những ý tưởng mới và tạo ra các tác động có ý nghĩa. Sau cùng, nhân viên chính là cốt lõi của XS! Thông qua những sáng kiến này, chúng tôi khuyến khích, và nuôi dưỡng cho nhân viên sự tự chủ, tạo động lực và thúc đẩy sự đổi mới trong đội ngũ làm việc của chúng tôi.

2) Cam kết này phản ánh như thế nào trong vai trò Giám đốc nhân sự toàn cầu của bạn tại XS.com?

Là Giám đốc Nhân sự Toàn cầu, trọng tâm chính của tôi là tạo ra một môi trường mà mọi cá nhân đều cảm thấy tự chủ để đóng góp công sức và khả năng tốt nhất của mình, điều hành, dẫn dắt các sáng kiến, và định hình con đường sự nghiệp của họ. Cam kết trao quyền cho các cá nhân này có tác động xuyên suốt các hoạt động nhân sự của chúng tôi, từ tuyển dụng, thu hút nhân sự, quản lý hiệu suất đến phát triển nhân viên. Bằng cách cung cấp sự hỗ trợ, nguồn lực và cơ hội cần thiết, chúng tôi thúc đẩy sự phát triển và sự thể hiện xuất sắc của nhân viên, giúp họ phát huy vai trò của mình và đóng góp vào thành công chung của XS.com.

Nihal Al Sayah, Giám đốc Marketing (MENA)

Nihal, Giám đốc marketing có tầm nhìn xa rộng của XS, đóng vai trò then chốt trong việc tiếp cận thông tin về XS trên toàn cầu, tương tác với nhà giao dịch bằng kỹ thuật số và tạo ra sự hiện diện thân thiện, dễ tiếp cận của thương hiệu. Nihal chịu trách nhiệm giám sát việc phát triển chiến lược marketing và đóng vai trò quan trọng trong việc thực hiện các chiến dịch marketing thành công và các kỹ thuật xây dựng thương hiệu. Sự đam mê của cô trong việc truyền cảm hứng và lãnh đạo đội ngũ đã giúp cô được công nhận là một nhà lãnh đạo xuất sắc trong ngành công nghệ tài chính. Với bề dày kinh nghiệm trên một thập kỷ trong lĩnh vực marketing, Nihal Al Sayah mang đến sự hiểu biết sâu sắc về động lực thị trường và hành vi người tiêu dùng, cho phép cô thực hiện các sáng kiến marketing có tác động và gắn kết với các đối tượng khách hàng mục tiêu của XS.

1) Bạn tương tác với các nhà giao dịch XS thông qua chiến lược tiếp thị của mình như thế nào?

Tại XS, chúng tôi coi trọng khách hàng của mình, thể hiện sự cảm kích của chúng tôi bằng cách cung cấp cho khách hàng nội dung phù hợp và thông tin bổ ích, chúng tôi sử dụng linh hoạt các phương tiện kỹ thuật số để giúp tương tác và giao tiếp một cách mượt mà, đồng thời xây dựng hình ảnh thương hiệu một cách nhất quán, dễ tiếp cận và khuyến khích cá tính riêng, cuối cùng là trao quyền và trang bị cho các nhà giao dịch của XS kiến thức và sự tự tin để đưa ra những lựa chọn sáng suốt, từ đó thúc đẩy việc thiết lập mối quan hệ bền vững và có ý nghĩa giữa các nhà giao dịch và XS.com

2) Điều này phản ánh như thế nào trong vai trò Giám đốc Marketing của bạn tại XS.com?

Là Giám đốc Marketing tại của MENA, vai trò chính của tôi là phát triển và triển khai các chiến lược marketing phù hợp với đối tượng khách hàng mục tiêu và hỗ trợ các nhà giao dịch đạt được mục tiêu tài chính của mình. Tôi cam kết hỗ trợ nhà giao dịch bằng cách cung cấp cho họ thông tin, hiểu biết có giá trị, tài liệu giáo dục và trải nghiệm liền mạch cho người dùng. Cam kết này được phản ánh trong tất cả các chiến dịch marketing của chúng tôi, từ việc xây dựng các chiến dịch hấp dẫn, tối ưu hóa sự hiện diện kỹ thuật số đến việc nâng cao thông điệp thương hiệu. Bằng cách xây dựng niềm tin, cung cấp nội dung phù hợp và tạo môi

XS Group

XS Editorial Team

media.comments@xs.com

Visit us on social media:

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[Instagram](#)

This press release can be viewed online at: <https://www.einpresswire.com/article/655093437>

EIN Presswire's priority is source transparency. We do not allow opaque clients, and our editors try to be careful about weeding out false and misleading content. As a user, if you see something we have missed, please do bring it to our attention. Your help is welcome. EIN Presswire, Everyone's Internet News Presswire™, tries to define some of the boundaries that are reasonable in today's world. Please see our Editorial Guidelines for more information.

© 1995-2023 Newsmatics Inc. All Right Reserved.