

### ***Garmex Saigon tiếp Nhóm chuyên viên cao cấp của Columbia Sportswear (Mỹ)***



Một nhóm các thành viên cao cấp của Columbia Sportswear (Mỹ) do Ông Girish V Menon, Giám đốc Văn phòng Đại diện Châu Á, dẫn đầu đã đến làm việc với Garmex Saigon trong chặng đầu chuyến công tác châu Á của họ. Ông Jeff Sprangler, nguyên Giám đốc Quốc gia Việt Nam, và Cô Eryn Gregory, đương kim Giám đốc Quốc gia Việt Nam, cũng tham dự buổi làm việc, mở đầu buổi họp, đề cập đến việc trao Cúp Thành tích Hoạt động Xuất sắc năm 2014 cho Garmex Saigon trong Buổi họp Thượng đỉnh các Nhà cung ứng cách đây không lâu, và vui mừng điểm lại sự tăng trưởng doanh số với Garmex Saigon cho tới nay, hiện chiếm gần 35% tổng doanh số của Garmex Saigon. Các thành viên trong nhóm cũng đồng ý với nhận định của Ông Sprangler về chất lượng, thời gian giao hàng, khả năng đa dạng chủng loại hàng hóa, chiến lược tăng trưởng và sự cam kết tại Garmex Saigon mà họ rất hài lòng và đánh giá cao việc hoạch định. Ông Hùng, Chủ tịch, và Ông Ân, Tổng Giám đốc, cảm ơn Columbia Sportswear đã hỗ trợ nhiệt tình giúp Garmex Saigon đạt được những thành quả như ngày nay. Cả hai đề nghị sẽ dành 60% năng lực mở rộng, khoảng 60 chuyên, để chuyên sản xuất các đơn hàng cho Columbia Sportswear vào năm 2018 phù hợp với dự phóng doanh thu lên đến USD3 tỷ của người khổng lồ hàng thể thao Mỹ này. Trưởng phòng Nhóm Phản ứng Chiến lược (SRT) từ tổng hành dinh Portland nói rằng nhóm của họ đảm trách nhiều chủng loại hàng và các đơn hàng số lượng lớn sẽ cố gắng cân đối mùa thấp điểm và đảm bảo ở mức độ cao nhất các đơn hàng đối với năng lực Garmex Saigon hoạch định cho Columbia Sportswear.

“Chúng tôi không nhìn vào sản phẩm. Chúng tôi nhìn vào quan hệ đối tác gần gũi lâu dài.” Ông Menon đã nói vậy khi kết thúc buổi gặp thành công và đề nghị hai bên sẽ đưa ra lộ trình đối tác trong 3 năm tới năm 2018. Ông kết luận, “Chúng tôi sẽ cùng lãnh đạo cao cấp phụ trách mua hàng và kế hoạch tại Portland tham gia thảo luận chi tiết lộ trình hợp tác này”

Mỹ luôn nằm trong tầm ngắm của Garmex Saigon khi Công ty nỗ lực đa dạng thị trường và mong muốn tăng doanh thu một khi Hiệp định Đối tác Xuyên Thái Bình Dương có hiệu lực trong những năm sắp tới.

### ***Garmex Saigon holds talks with high-profile Columbia Sportswear team***



A team of high-ranking executives from Columbia Sportswear (US) headed by Mr. Girish V Menon, Director of Asia Apparel Liaison Office, paid a short visit to Garmex Saigon in their first leg of Asian business trip. Mr. Jeff Sprangler, then Vietnam Country Director, and Ms. Eryn Gregory, incumbent Vietnam Country Director, who also joined the visit, opened the meeting with the mention of the Performance Excellence in 2014 Trophy granted to Garmex Saigon during the Vendor Summit not long ago, and reviewed with joy the growth of business with Garmex Saigon up to now, which accounted for nearly 35% of the total revenues of this local vendor. Other members of the teams shared his remarks on quality, delivery, product diversification, strategic growth and commitment in Garmex Saigon which they found satisfactory and properly orchestrated. Mr. Hung, Garmex Saigon Chairman, and Mr. An, MD, thanked Columbia Sports team for their full support and assistance to make Garmex Saigon what it was now. They proposed 60% of the expanded capacity, i.e. 60 lines, should be exclusively earmarked for Columbia Sportswear's orders by 2018 in tandem with the US sporting juggernaut's projected sales of

USD3billion by then. The SRT (Strategic Response Team) manager from Portland said that their team covering various categories of products and handling volume orders would do pull out all the stops to balance the off-season and inflate the intended capacity for Columbia Sportswear with as many orders as they could.

“We do not look at the products. We look at the close long-term partnership,” said Mr. Menon as he wrapped up the successful meeting and suggested the two parties [should](#) roll out a roadmap of partnership in 3 years up to 2018. “We will involve the senior directors for sourcing and planning from Portland in the in-depth talks on this roadmap,” he concluded.

The US is always on Garmex Saigon’s radar screen in its bid to diversify markets and beef up the sales once TPP is effective in the years to come.