Lê Thu An

Số 1 đường Cầu Giấy, Hà Nội

MỤC TIỂU NGHỀ NGHIỆP

Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng. Từ đó giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng.

HỌC VẨN

Đại học TOPCV 10/2010 - 05/2014

Chuyên ngành: Quản trị Doanh nghiệp Tốt nghiệp loại Giỏi, điểm trung bình 8.0

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Công ty TOPCV 03/2015 - Hiện tại

Nhân viên bán hàng

- Hỗ trợ viết bài quảng cáo sản phẩm qua kênh facebook, các forum,...

- Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của khách hàng qua điện thoại và email.

Cửa hàng TOPCV 06/2014 - 02/2015

Nhân viên bán hàng

- Bán hàng trực tiếp tại cửa hàng cho người nước ngoài và người Việt.

- Quảng bá sản phẩm thông qua các ấn phẩm truyền thông: banner, poster, tờ rơi...
- Lập báo cáo sản lượng bán ra hàng ngày.

HOẠT ĐỘNG

Nhóm tình nguyên TOPCV

10/2013 - 08/2014

Tình nguyện viên

Tập hợp các món quả và phân phát tới người vô gia cư.

- Chia sẻ, động viên họ vượt qua giai đoạn khó khăn, giúp họ có những suy nghĩ lạc quan.

CHÚNG CHỈ

Giải nhất Tài năng TOPCV

2013

GIẢI THƯỞNG

Nhân viên xuất sắc năm công ty TOPCV

2014

THÔNG TIN THÊM

Điền các thông tin khác (nếu có)

NGƯỜI THAM CHIẾU

Anh... - Trưởng phòng Marketing

Công ty TOPCV

Điện thoại:...