

## PROFESSIONAL CURRICULUM VITAE



Họ và tên: Huỳnh Trà Hoàng Trí

Ngày sinh: 28/10/1988

Địa chỉ: 104/7 Phuong Sai, Nha Trang

Điện thoại di động: 0905 369 035

Email: trihuynh24@gmail.com

Hộ tịch: độc thân

Chiều cao: 1m74

Cân nặng: 70kg

Ngôn ngữ: Tiếng Anh, Việt Nam

- Truyền thông, đàm phán, kỹ năng thuyết trình
- Có khả năng làm việc dưới áp lực và đáp ứng thời hạn chặt chẽ
- Có ý thức trách nhiệm
- Hăng hái sẵn sàng để làm việc vào cuối tuần do nhiệm vụ cấp bách
- Có thể nói và viết tiếng Anh
- Kỹ năng lãnh đạo
- Kỹ năng sắp xếp công việc có khoa học

Trình Độ học vấn:

Tốt nghiệp trường cao đẳng kinh tế thành phố HCM với chuyên ngành kinh doanh quốc tế.

Tin học: B

Ngoại ngữ: Tiếng Anh trình độ B

### Kinh nghiệm làm việc:

❖ **1/1/2019 – Nay: Retail manager tại Tập Đoàn SCG Thái Lan ( Retail Bussiness)**

- Quản lý cửa hàng, tự trưng bày, bày biện thông tin trong điều kiện tiêu chuẩn của cửa hàng.

- Cải thiện dịch vụ và sản phẩm của cửa hàng để đáp ứng và duy trì danh mục đầu tư của khách hàng, tạo ra doanh thu bán hàng lâu dài.
- Quản lý hiệu quả cửa hàng để đạt được mục tiêu bán hàng, cân bằng lợi nhuận chi phí so với mục tiêu được đề ra.
- Xây dựng chiến lược đẩy mạnh bán hàng, xây dựng nhận thức về thương hiệu cửa hàng và hình ảnh đáng tin cậy ở khu vực địa lý.
- Quản lý mối quan hệ giữa các bên liên quan – chủ cho thuê, Khách hàng bán lẻ, Đối tác kinh doanh (đối tác thương mại, nhà cung cấp hậu cần, những người có ảnh hưởng (Kiến trúc sư, Nhà thiết kế và Nhà thầu)
- Giám sát và quản lý hoạt động của cửa hàng theo tiêu chuẩn, độ chính xác kho, giao hàng, dịch vụ khách hàng.
- Dẫn dắt tất cả nhân viên hướng đến sự năng động và đạo đức trách nhiệm.
- Kiểm tra xuất nhập kho và kế hoạch đặt hàng.
- Tham gia họp hàng ngày để triển khai các hoạt động bán hàng và tiếp thị cửa hàng (khuyến mại, sự kiện và hoạt động, cập nhật tình hình thị trường)

**❖ 27/08/2015 – 15/4/2018: Quản lý điều hành tại siêu thị điện máy\_ nội thất Chợ Lớn**

- Trực tiếp điều hành mọi hoạt động của Siêu thị, sao cho tình hình kinh doanh của chi nhánh diễn ra trong điều kiện tốt nhất.
- Tham mưu và đề xuất cho GD bán hàng vùng, GD chuỗi hệ thống/ Ban TGD ban hành các mục tiêu, chiến lược, chính sách liên quan đến hoạt động kinh doanh bán lẻ của Chi nhánh.
- Lập kế hoạch, chỉ đạo, giám sát tình hình hoạt động kinh doanh hàng ngày của Siêu thị.
- Triển khai, giám sát các hoạt động marketing, hoàn thành các chỉ tiêu về doanh số, hiệu quả theo yêu cầu của Ban Giám Đốc.

- Tuyển dụng, huấn luyện, đào tạo, quản lý đội ngũ nhân viên, phát triển nguồn nhân lực tại chi nhánh.
- Kiểm soát, quản lý hàng hóa( trưng bày, tồn kho), quầy kệ, layout nhằm đảm bảo hoạt động kinh doanh đạt hiệu quả cao nhất.
- Quản lý chính sách dịch vụ, hậu mãi, hài lòng Khách hàng để ngày càng nâng cao chất lượng phục vụ tại chi nhánh.
- Cân đối, kiểm soát, tiết chế các chi phí sao cho phù hợp nhất nhưng vẫn đảm bảo các hoạt động diễn ra tốt nhất,....
- Báo cáo và chịu trách nhiệm bằng văn bản lên Giám đốc vùng/ Ban TGD.

❖ **12/01/2015 – 1/09/2015 : Chuyên viên Trade marketing tại Công Ty Cổ Phần Viễn Thông Hà Nội ( Vietnamobile): phụ trách 3 tỉnh Phú Yên – Khánh Hòa – Ninh Thuận:** Xây dựng hình ảnh, giá trị thương hiệu, và hỗ trợ bộ phận bán hàng gia tăng doanh số trong dài hạn.

- Thiết lập kế hoạch tiếp thị phát triển kênh bán hàng được phân công đảm bảo phát triển hình ảnh thương hiệu và doanh số bán hàng hiệu quả và bền vững.

- Dựa vào kế hoạch tiếp thị thương mại để phát triển các chương trình, hoạt động tiếp thị cụ thể cho kênh bán hàng được phân công.

- Phối hợp và giám sát việc thực hiện các chương trình, hoạt động tiếp thị ở thị trường.

- Đo lường và đánh giá hiệu quả của kênh bán hàng được phân công.

- Những nhiệm vụ khác được giao bởi Trade Marketing Manager.

❖ **01/04/2014- 1/01/2015 : Giám sát kinh doanh tại Pepsico:** đảm bảo hệ thống bán hàng tại thị trường ổn định và phát triển.

- Chăm trưng bày, đảm bảo các sản phẩm Poca đều được merchandising đúng cách:

- + Đảo hàng theo hạng sử dụng.

- + Thực hiện trưng bày ở tất cả các công cụ ở nơi trưng bày.

- + Lau chùi hàng và các công cụ trưng bày của Poca

- + Loại bỏ các sản phẩm quá hạn hoặc hư hỏng.

- + Trực tiếp lấy order những điểm HI không đủ sku.
- + Phản hồi và hướng dẫn DCRs đảm bảo cho Hi SHOP đạt chuẩn.
- Huấn luyện DCR mới/DCRs hiện tại
- Quản lý & Leader đội ngũ DCRs Nha Trang
- Kiểm tồn kho ở NPP report cho ASM.
- Giám sát NPP, đốc thúc NPP đặt hàng.
- Thực hiện các nhiệm vụ mà ASM giao phó.

**Tôi cam đoan tất cả các thông tin trên đây là đúng. Tôi không che giấu thông tin nào. Tôi đồng ý nếu tôi cung cấp bất kỳ thông tin sai lệch nào công ty có quyền chấm dứt Hợp đồng lao động với tôi ngay lập tức mà không cần thông báo hoặc bồi thường.**

***References:***

***Mr. Huy Anh***

***Tel:0907848365***

***Giám sát tại Pepsico***

***Mr.Hoàng***

***Tel: 0906 952288***