

# Nguyễn Thị Mỹ Linh

#### THÔNG TIN CÁ NHÂN

- 0394.988.036
- 09/09/1996
- nguyenmylinhxmhn@gmail.com
- Vinhomes Smart City, Tây Mỗ, Nam Từ Liêm, Hà Nội

#### CÁC KỸ NĂNG

**BÁN HÀNG** 

LÀM VIỆC NHÓM, SẮP XẾP PHÂN CÔNG CÔNG VIỆC HỢP LÝ

PHÂN TÍCH, SÁNG TẠO VÀ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ

XÂY DỰNG VÀ DUY TRÌ MỐI QUAN HỆ TỐT VỚI ĐỒNG NGHIỆP VÀ KHÁCH HÀNG

GIAO TIẾP, NẮM BẮT TÂM LÝ TỪ ĐÓ ĐÀM PHÁN VÀ THUYẾT PHỤC KHÁCH HÀNG NHẰM TĂNG DOANH SỐ

# MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tôi mong muốn tìm kiếm một công việc ổn định, phù hợp với chuyên môn và kỹ năng, đồng thời có lộ trình phát triển rõ ràng. Với tinh thần trách nhiệm và cam kết gắn bó lâu dài, tôi không ngừng học hỏi, nâng cao năng lực để đóng góp vào sự phát triển bền vững của công ty.

# KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

TRƯỞNG NHÓM KINH DOANH KÊNH SIÊU THỊ

07/2022 - 02/2025

Công ty Cổ phần Chăn Nuôi CP Việt Nam - Nhà máy Chế biến sản phẩm Thịt Hà Nội

- Bán hàng cho các khách hàng bán lẻ trong chuỗi siêu thị: BRGMart, Fujimart, Bigc, Tmart, Đức Thành
- Đàm phán, ký kết hợp đồng với khách nhằm thúc đẩy tăng doanh số
- Xây dựng các chương trình khuyến mại, hoạt náo tại các điểm siêu thị
- · Chăm sóc các điểm bán, giải quyết các vấn đề phát sinh kịp thời
- Theo dõi, đảm bảo tiến độ giao hàng, chất lượng sản phẩm từ nhà máy tới điểm bán
- Phân tích thị trường, định hướng và đề xuất chiến lược kinh doanh dựa trên kết quả thực tế
- Tuyển dụng, đào tạo nhân viên chính thức, thời vụ, parttime hiểu rõ công ty, sản phẩm, chiến lược bán hàng
- ---- KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC: Các nhóm ngành hàng thực phẩm siêu thị doanh số tăng trưởng 1,5% đến 3% qua các năm, được ban lãnh đạo đánh giá cao

# NHÂN VIÊN BÁN HÀNG KÊNH SIÊU THỊ

10/2020 - 06/2022

Công ty Cổ phần Chăn Nuôi CP Việt Nam - Nhà máy Chế biến sản phẩm Thịt Hà Nội

- Nhân viên bán hàng tại Mega Thăng Long và Bigc Garden
- Tiếp nhận thông tin hàng hoá, chương trình từ ban lãnh đạo công ty và triển khai tại siêu thị nhằm thúc đẩy tăng doanh số
- Theo dõi đơn hàng, chăm sóc hàng hoá đảm bảo hàng hoá luôn đầy đủ, trình bày đẹp mắt thu hút
- Theo sát các hoạt động kinh doanh của đối thủ, đưa ra ý kiến, đề xuất các hoạt động nhằm thúc đẩy doanh số, cạnh tranh với đối thủ tại điểm bán
- ---- KẾT QUÁ ĐẠT ĐƯỢC: Doanh số tại 2 điểm bán tăng trưởng từ 2-3%, xây dựng và duy trì mối quan hệ tốt đối với khách hàng

# NHÂN VIÊN ADMIN NHÀ MÁY

03/2020 - 09/2020

Công ty Cổ phần Chăn Nuôi CP Việt Nam - Nhà máy Chế biến sản phẩm Thịt Hà Nội

- Tiếp nhận đơn hàng từ sale, xử lý đơn trên exel và key đơn hàng trên phần mềm nôi bô của công ty
- Theo dõi hàng hoá sản xuất kết hợp cùng sale thị trường và nhà máy để điều phối hàng hoá kịp thời
- Xử lý cùng các bộ phận liên quan các vấn đề về chứng từ, công nợ hoá đơn của khách hàng

# **H**QC VẤN

SINH VIÊN 09/20

09/2014 - 05/201

Trường Đại Học Khoa Học Thái Nguyên

Ngành: Công Nghệ Sinh Học Tốt nghiệp loại Khá

#### CHỨNG CHỈ

# 09/2017

Chứng chỉ tin học IC3 quốc tế

#### 09/2017

Chứng chỉ Tiếng Anh A2 theo khung CEFR

#### THÔNG TIN THÊM

 Có thể làm việc nhóm và hỗ trợ công ty trong các hoạt động lớn

## NHÂN VIÊN BÁN HÀNG CHÍNH THỰC

05/2019 - 02/2020

# Hệ thống Thời trang Méo Shop

- Tư vấn bán hàng
- Giữ gìn không gian cửa hàng sạch đẹp
- · Kiểm kho, báo cáo định kỳ
- ----KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC: Tăng doanh thu cửa hàng, giúp cửa hàng luôn đạt được chỉ tiêu ban lãnh đạo đề ra

## NHÂN VIÊN BÁN HÀNG CHÍNH THỰC

10/2018 - 04/2019

# Công ty Cổ phần Thời trang Elise

- Tư vấn sản phẩm phù hợp với phong cách, nhu cầu của khách hàng
- Trưng bày sản phẩm theo tiêu chuẩn cửa hàng để thu hút khách hàng
- Giữ gìn không gian cửa hàng gọn gàng, sạch sẽ, chuyên nghiệp
- · Kiểm kho, theo dõi số lương hàng tồn và báo cáo định kỳ
- Giải quyết các vấn đề phát sinh: đổi trả hàng, sửa đồ cơ bản,....
- ----KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC: Nhận phản hồi tích cực từ khách hàng, tỉ lệ khách hàng cũ quay lại cao, hỗ trợ triển khai các chương trình khuyến mại của hãng thu hút khách hàng, tăng tỉ lệ chốt đơn và nhận diện của thương hiệu