

NGUYỄN KHÁNH NGỌC

Nhân viên văn phòng



12/04/2003



0363565890



khanhngoc120403@gmail.com



Võ Cường- Bắc Ninh



https://www.facebook.com/profile.php?

id=100027363262143&;locale=vi _VN

CÁC KỸ NĂNG

CÁC KĨ NĂNG TÍCH LŨY ĐƯỢC KHI LÀM NHÂN VIÊN BÁN HÀNG

- Tin học văn phòng cơ bản
- Kỹ năng giao tiếp
- Làm viêc nhóm
- Khả năng thích nghi
- Khả năng làm việc dưới áp lực

MUC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Hiện tại em đang là sinh viên năm 4, em đã có kinh nghiệm trong bán hàng, em hy vọng công ty sẽ tạo cơ hội và điều kiên cho em được làm việc tại công ty mình.

Mặc dù em chưa có kinh nghiệm nhưng em hy vọng sẽ được các anh chị đi trước chỉbảo thêm. Em sẽ cố gắng học hỏi và tiếp thu để có thể hoàn thành tốt nhất công việc.

HỌC VẤN



Đại học tài nguyên và môi trường Hà Nội 2021- - 2025

Logistic và quản lý chuỗi cung ứng

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC



CÔNG TY TNHH MINH KHÔI EC VIỆT NAM 11/2023 - 02/2024

Nhân viên bán hàng

- Trưc page
- Chào đón khách hàng theo quy định của công ty khi vào cửa
- Tìm hiểu, xác định nhu cầu thực sự của khách hàng và tư vấn

lựa chọn sản phẩm phù hợp

- Cung cấp các thông tin liên quan đến sản phẩm cho khách

hàng

- Hỗ trợ, giải đáp thắc mắc của khách hàng trong quá trình chọn sản phẩm



CÔNG TY TNHH KINH DOANH & DỊCH VỤ GIA PHÚ 04/2024 - 09/2024

Nhân viên bán hàng

- Trực page
- Thu Ngân
- Chào đón khách hàng theo quy định của công ty khi vào cửa.
- Tìm hiểu, xác định nhu cầu thực sự của khách hàng và tư vấn

lựa chọn sản phẩm phù hợp

- Cung cấp các thông tin liên quan đến sản phẩm cho khách

hàng

- Hỗ trợ, giải đáp thắc mắc của khách hàng trong quá trình chọn sản phẩm
- -Chăm sóc khách hàng
- Nhập hàng
- Kiểm kê hàng tồn
- Bảo quản hàng hóa
- Báo cáo công việc với quản lý, giám sát về tình hình kinh doanh thực tế
- Trực tiếp làm việc với đơn vị vận chuyển trong quá trình nhân,

kiểm hàn



Công ty TNHH Công Nghệ và dịch vụ Đông Phong 10/2024 - 01/2025

Nhân viên sale

- Tìm kiếm khách hàng mới, chăm sóc khách hàng cũ
- Tìm hiểu nhu cầu, tư vấn giải pháp, thực hiện báo giá gửi khách hàng.
- Ký kết hợp đồng, quản lý và theo dõi dự án.
- Bàn giao và hỗ trợ khách hàng về sản phẩm, dịch vụ.
- Chăm sóc khách hàng cũ, phát triển khách hàng mới.

© topcv.vn