# Ưng Hà Đăng

Store Manager

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. Phát triển bản thân, tiến tới vị trí cao hơn trong công việc, đào tạo một đội ngũ nhân viên lý tưởng.



# KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

10/2016 - 10/2017

Circle K 1A Hồ Đắc Di

10/2027 - 06/2019

Circle K 1A Hồ Đắc Di

06/2019 - 03/2024

Circle K 101 Tôn Thất Thất Tùng

11/2024 -

**AEON Việt Nam** 

### CSR Trainee - Nhân viên bán hàng

- + Trưng bày hàng hóa.
- + Giới thiệu sản phẩm và các chương trình khuyến mại tại cửa hàng.
- + Thanh toán và giải đáp thắc mắc của khách hàng.

#### **Shift Leader**

- + Các công việc của CSR tại cửa hàng.
- + Hỗ trợ cửa hàng trưởng trong việc quản lý hàng hóa, cải thiện hình ảnh cửa hàng.

#### **Store Manager**

- + Quản lý hàng hóa, trưng bày hàng hóa tại cửa hàng.
- + Sắp xếp và quản lý nhân sự đi ca trong cửa hàng.
- + Lên kế hoạch và giám sát các hoạt động hằng ngày tại cửa hàng.
- + Duy trì và cải thiện hình ảnh cửa hàng, tạo một môi trường làm việc tích cực.
- + Đào tạo 3 CSR lên vị trí Shift Leader và 1 Shift Leader lên vị trí Store Manager.

#### **Trainer Grocery**

- +Training kiến thức về ngành hàng Grocery cho nhân viên cửa hàng.
- +Kiểm tra, hướng dẫn trưng bày liên quan đến ngày hàng tại các cửa hàng AEON Maxvalu.

## **HOC VẤN**

## Trường Cao Đẳng Công Thương Hà Nội

Quản Trị Kinh Doanh 10/2021 - 10/2023 Tốt nghiệp loại Khá

## KỸ NĂNG

- + Kỹ năng làm việc nhóm.
- + Kỹ năng tổ chức và lãnh đao·
- + Kỹ năng lập kế hoạch.

# CHỨNG CHỈ

#### 2019

Hoàn thành lớp Leader Ship do Circle K tổ chức

