

Đỗ HOÀNG NAM

Nhân viên bán hàng

Thông tin cá nhân

O

02/11/2001



0387834509



dhnue2001@gmail.com



Hai Bà Trưng, Hà Nội



https://www.facebook.com/hoangnam695/?locale=vi_VN

Kỹ năng

- Giao tiếp tốt, tư vấn và thuyết phục khách hàng hiệu quả
- Quản lý thời gian và làm việc độc lập ngoài thị trường
- Kỹ năng đàm phán và chốt đơn hàng
- Thành thạo tin học văn phòng, sử dụng phần mềm bán hàng
- Xử lý tình huống linh hoạt, chịu được áp lực cao
- Hiểu hành vi khách hàng và kỹ năng chăm sóc sau bán

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tôi mong muốn trở thành nhân viên bán hàng chuyên nghiệp trong ngành thời trang, tận dụng kỹ năng giao tiếp và hiểu biết về sản phẩm để đáp ứng nhu cầu khách hàng một cách hiệu quả. Tôi hướng tới việc đóng góp vào sự phát triển doanh thu và xây dựng hình ảnh thương hiệu uy tín, đồng thời không ngừng nâng cao năng lực bản thân để tiến xa hơn trong sư nghiệp

Học vấn



Đại học Sư phạm Hà Nội | 2019 - (T8)2025

Ngành Sư phạm Tin Học

Xếp loại tốt nghiệp: Khá

Kinh nghiệm làm việc



WinMart (T5)2021 - (T10)2021

Nhân viên bán hàng

- Phục vụ khách hàng, tư vấn sản phẩm và hỗ trợ thanh toán
- Sắp xếp hàng hóa, kiểm tra tồn kho, đảm bảo vệ sinh khu vực làm việc
- Linh hoạt làm việc trong giai đoạn dịch COVID, tuân thủ quy đinh an toàn



Circle K | (T5)2022 - (T5)2025 Cửa hàng phó

- Bắt đầu từ vị trí nhân viên bán hàng: phục vụ khách, kiểm kê hàng hóa, hỗ trợ vận hành cửa hàng
- Được đề bạt lên Cửa hàng phó sau thời gian làm việc hiệu quả và chủ động
- Quản lý ca, phân công công việc cho nhân viên

- Kiểm soát tồn kho, thu ngân, báo cáo doanh thu hằng © topcv.vn ngày • Hỗ trợ giải quyết sự cố, nâng cao chất lượng dịch vụ