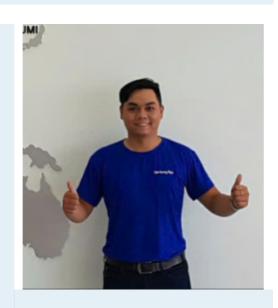
# Đỗ QUỐC VIỆT

Nhân viên kinh doanh/ Sales

Nắm vững những kiến thức và kĩ năng về Sales, quản lý nhân sự và không ngừng tìm hiểu kiến thức thực tế thị trường, trau dồi kinh nghiệm để tôi hoàn thành công việc một cách tốt nhất. Và hơn thế nữa, mục tiêu nghề nghiệp của tôi trong 3 – 5 năm tới có thể xây dựng một team kinh doanh vững mạnh nhằm phát triển lâu dài cùng công ty.



## KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

8/2009 - 10/2010

Viễn Thông A

2/2011- - 9/2012

Acer Việt Nam

Nhân viên

Nhân Viên Kỹ Thuật hỗ trợ về kỹ thuật sản phẩm cho khách hàng.

Nhân viên tư vấn

Tư vấn sản phẩm Acer, hỗ trợ về cài đặt cho Khách hàng.

11/2013 8/2016 - 7/2016: 11/2017:

Samsung

#### Nhân Viên Tư Vấn Nhân Viên Thị Trường Quản Lý Nhân

Công việc cụ thể như sau: Phụ trách từ 30 – 50 cửa hàng tại khu vực phụ trách. Chăm sóc hình ảnh, triển khai POSM tại các shop, sale thị trường, tạo mối quan hệ đối tác. Báo cáo số liệu sản phẩm hàng tuần về Market sensing của tất cả các hãng điện thoại so sánh với Samsung. Cập nhật chương trình khuyến mãi mỗi ngày về các sản phẩm mới và sản phẩm cạnh trạnh của đối thủ với Samsung ( báo cáo Trade in for) Báo cáo số liệu hàng tháng Retail Mapping cho một tháng bán hàng của Samsung tại khu vực Báo cáo sô liệu các sản phẩm mới ra mắt, cập nhật liên tục trong thời gian ra mắt của sản phẩm. Phân tích thị trường về số bán tại khu vực khi kết thúc mỗi quý để đưa ra những khó khăn và thuận lợi trong khu vực, sau đó lên kế hoạch cho Quý tiếp theo của năm. Sự bao gồm nhân viên chăm sóc hình ảnh vs nhân viên bán hàng. Phụ trách quản lý nhân viên từ 30 – 40 nhân viên trong khu vực, số lượng cửa hàng từ 150 – 200 cửa hàng trong khu vực Tổng hợp các báo cáo về Maret sensing, Retail Mapping, Trade info mỗi tuần, mỗi tháng và mỗi quý để xem kết quả số bán trong khu vực. Cập nhật liên tục các chương trình

12/2017 - 12/2022:

**Team Leader** 

Samsung

khuyến mãi của đối thủ so sánh với Samsung để đưa chiến lược tốt nhất cho sản phẩm của Samsung. Theo sát các bạn nhân viên làm việc tại cửa hàng (Giờ giấc, chấm công, báo cáo hàng hóa tồn tại kho, báo cáo số bán mỗi ngày) Báo cáo mỗi quý với cấp trên về số bán, nhân sự và mối quan hệ tại các cữa hàng. Chia sẽ những khó khắn và thuận lợi trong khu vực

Lên Kế Hoạch công việc cho một quý tiếp theo để Team phát triển đạt doanh số bán hàng tốt nhất và nâng cao kỹ năng, thúc đẩy thăng tiến đối với nhân viên

2017 - 2022

Samsung

Chuyên Viên Đào Tạo Sản Phẩm

Phụ trách training sản phẩm mới, giải đáp thắc mắc về sản phẩm và đào tạo kiến thức cho nhân viên bán hàng. Thu thập các chương trình khuyến

mãi về các sản phẩm mới cạnh trạnh với samsung

04/2022 - 11/2024

Pepsico Việt Nam

Nhân Viên Bán Hàng

• Phụ trách bán hàng khu vực Quận Bình Thạnh. Trong 18 tháng làm việc luôn luôn đạt KPI (Cover Gage, EBD, Hero, Combo) trong suốt 13 tháng làm việc. Từ Tháng 7

• 11/2024 không đạt do thị trường và người tiêu dùng bán chậm nên không thể đạt được KPI.

## **HOC VẤN**

#### Trung Cấp Nghề Công Nghệ Bách Khoa

Quản Trị Mạng và Phần cứng máy tính

2007 - 2009

Thành tích TB- Khá

#### Cao Đẳng Nghề Ispace

Sữa Chữa Máy Tính

Tháng 4 - Tháng 10

Thành tích giỏi

#### Cao Đẳng Viễn Đông

Tin học ứng dụng - Quản Trị Mạng

Tháng 01-2023 - Chưa bổ sung môn học

Chưa lấy bằng

### CÁC KỸ NĂNG

1.Anh văn Bằng A Nói ổn, đọc ổn.

Vi tính

Kỹ năng tốt

1.Microsoft of ice Word X

Kỹ năng khá

2.Microsoft of ice Excel X

Kỹ năng khá