



Nguyễn Quỳnh Tú

Store Manager - Hà Nội

THÔNG TIN CÁ NHÂN

- 📞 0986804505
- ✉️ tunguyen.tn79@gmail.com
- 🌐 Quang Minh - Mê Linh - Hà Nội

CÁC KỸ NĂNG

TIN HỌC VĂN PHÒNG

Word, Excel, Power Point

NGOẠI NGỮ

Tiếng anh

SỞ THÍCH

Đi du lịch, nghe nhạc, tham gia các câu lạc bộ

Tìm một môi trường làm việc chuyên nghiệp, sẵn sàng học hỏi nhiều kiến thức khác Có thể áp dụng kinh nghiệm về những kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành 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 khách hàng.

HỌC VẤN

CÔNG NGHỆ THÔNG TIN

2017 - 2022

Đại học Mỏ - Địa Chất

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

SHIFT LEADER

6/2021 - 3/2023

Công ty TNHH Vòng Tròn Đỏ

- Tư vấn, bán hàng, thanh toán các mặt hàng trong cửa hàng
- Sắp xếp lịch làm cho nhân viên cửa hàng
- Quản lý số lượng hàng hóa
- Làm giấy tờ hàng hóa sau mỗi ngày bán hàng
- Đào tạo, hướng dẫn nhân viên mới

SALE THỊ TRƯỜNG NƯỚC NGOÀI + VIỆT NAM

7/2023 - 11/2025

Đức Tín Group

- Tìm kiếm và phát triển khách hàng tiềm năng.
- Tư vấn sản phẩm/dịch vụ phù hợp với nhu cầu của khách hàng.
- Giải quyết các vấn đề, khiếu nại từ khách hàng
- Phối hợp với marketing xây dựng content và định hướng bài chạy quảng cáo
- Đào tạo nhân viên mới

SALE THỊ TRƯỜNG VIỆT NAM (ONLINE)

11/2024 - 6/2025

Công ty CP. Chăm sóc sức khoẻ đường ruột Việt Nam

- Tư vấn bán hàng cho khách hàng mới
- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng để duy trì mối quan hệ lâu dài.

HOẠT ĐỘNG

THÀNH VIÊN, TRƯỞNG BAN

9/2017 - 9/2021

CLB Sách và Hành động ĐH Mỏ - Địa Chất

- Lan tỏa văn hóa đọc đến sinh viên trong trường
- Lên kế hoạch gây quỹ sự kiện, quản lý nguồn tiền trong CLB
- Phỏng vấn, quản lý nguồn nhân lực trong CLB