

PHƯƠNG THANH

SALE ONLINE

Với 2 năm kinh nghiệm về tư vấn sản phẩm cũng như làm nhân viên bán hàng tại cừa hàng. Có thế mạnh trong việc tư vấn tìm kiếm khách hàng mới cũng như khách hàng tiềm năng, và cung cấp thông tin và thuyết phục khách hàng một cách tốt nhất có thể. Là một nhanh nhẹn, chịu áp lực tốt à thích nghi được mọi môi trường. Và nhược điểm của bản thân về ngoại ngữ có vẻ không được tốt.

Kinh nghiệm làm việc

04/2021 - 01/2022

Nhân viên Telesales

CÔNG TY TÀI CHÍNH TRÁCH NHIỆM HỮU HẠN MỘT THÀNH VIÊN **HOME CREDIT VIÊT NAM**

- Trực, nghe, và trả lời những cuộc gọi của khách hàng, trung bình tiếp nhận 320 cuộc gọi mỗi ngày.
- · Giới thiệu những dịch vụ phù hợp với khách hàng.

03/2022 - 08/2022

Barista

DEN DA COFFEE

- Thường thì tôi sẽ pha chế theo thực đơn của khách hàng và đáp ứng mọi nhu cầu của khách hàng.
- Ngoài ra có thể làm Cashier mỗi khi cửa hàng muốn.
- Khả năng tiếp thu những công thức nhanh.

11/2022 - 09/2024

Nhân viên bán hàng

CÔNG TY TNHH THỜI TRANG & MỸ PHẨM VÀ ÂU CHÂU

Công việc của thể của tôi là nhân viên bán hàng tại Brand Cavin Klein.

- Tư vấn 1000+ khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của công ty.
- Thực hiện bán hàng thành công cho hơn 200 bill mỗi tháng.
- Thuyết phục và chăm sóc khách hàng tại cửa hàng và khách hàng online điều thành công.
- · Chăm sóc tốt cho những khách hàng cũ hoặc khách hàng, để cố lương khách hàng quay lại mụa cao hơn



Số điện thoại

0902556203



pthankk2003@gmail.com



Dia chi

Email

449A2/18 Ấp 6, Xã An Phú Tây, Huyện Bình Chánh



Ngày sinh

04/03/2003



Giới tính

Nữ



Học vấn

Trường Đại Học Văn Lang University 2021 - 2025

MARKETING - QUẢN TRỊ SỰ KIỆN

Tham gia một số hoạt động làm Staff cho nhiều sự kiện trong trường và ngoài trường.Ngoài ra tôi còn tạo cho bản thân mình một sự kiện thu hút cũng kha khá các bạn trẻ.



Các kỹ năng

Tư vấn các sản phẩm

Giao tiếp, đảm nhiệm tốt công việc được giao

Trả lời email, Facebook, và các kênh online một cách thành thạo

Làm được một số bước cơ bảng về Word, **Excel, Canva**

Edit được video cơ bản trong Capcut



Chứng chỉ

30 luộng khách hàng quay lại màa cao non.

- Có thể đưa ra phương án bán hàng cho cửa hàng để tăng doanh thu.
- Giới thiệu các chương trình khuyến mãi, ưu đãi có lợi cho khách hàng để thúc đẩy nhu cầu mua hàng cao.
- · Có thể phối đồ theo nhu cầu của khách hàng.

Hoạt động

04/2024 - 06/2024

BAN TRUYỀN THÔNG

Câu lạc bộ Ca hát, Trường Đại Học Văn Lang

- Xây dựng được sân chơi giải trí cho hơn 500 sinh viên tham gia.
- Từ sự kiện, hỗ trợ được một phần nhỏ cho các em ở mái ấm hoa hồng.
- Mở rộng giao tiếp với các Agency

2023

Chương Trình Đào Tạo: Kỹ Năng Bán Hàng Qua Buổi Học Tranning Của Công Ty Tổ Chức tại Văn Phòng.

2024

Chương Trình Đào Tạo: Kỹ năng Cashier

