

Giới tính

Nam

Ngày sinh:

09/02/1992

Email:

Tinnt0902@gmail.com

Điện thoại

0962921392

Dia chỉ:

581/23, trường chinh, tân sơn nhì, tân phú, tphcm

Kỹ năng

Tin học văn phòng: - Sử dụng thành thạo các công cu Word, Excel, Power Point

Tiếng Anh: - Khả năng giao tiếp Tiếng Anh trôi chảy.

Kỹ năng giao tiếp: - Khả năng giao tiếp tốt với khách hàng và đại lý nhằm xây dựng mạng lưới khách hàng và giữ mối quan hệ tốt.

Kỹ năng Đàm Phán: - Kỹ năng đàm phán với khách hàng ký kết hợp đồng, đàm phán giá với đại lý và fowarder khác

NGUYỄN TRUNG TÍN

Nhân viên kinh doanh

Hoc vấn

Đại học Kinh tế thành phố Hồ Chí Minh, Quản trị kinh doanh

10/2014 - 05/2018

Tốt nghiệp loại Khá, điểm trung bình 7,5

Chứng chỉ

04/2020: Chứng chỉ Nhà Môi Giới Bất Động Sản

04/2023: Chứng chỉ Chuyên Sâu về Sale Logistics

Kinh nghiệm làm việc

Công ty cổ phần Interlink, Nhân viên kinh doanh logistics

9/2023 - 9/2024 với 1 năm kinh nghiệm làm việc:

- Tìm hiểu, phân tích thông tin về thị trường và dịch vụ Logistics.
- Tìm kiếm khách hàng có nhu cầu sử dụng dịch vụ xuất nhập khẩu hoặc vận chuyển hàng hóa (dịch vụ vận chuyển đường hàng không, đường biển và đường bộ), góp phần vào việc tăng trưởng 30% trong số trong vòng 6 tháng cho team Kinh doanh.
- Chăm sóc, phát triển và duy trì mạng lưới với 100 khách hàng cũ.
- Chăm sóc, duy trì mối quan hệ với 100 đại lý và nhà cung cấp (Hãng hàng không, hãng tàu biển, v.vv..).
- Trao đổi với Công ty/Hãng tàu để lấy thông tin về giá cước, lịch tàu.
- Đàm phán, soạn thảo hợp đồng. Trong đó, hoàn thành hơn 60 hợp đồng vận chuyển/năm, với tỷ lệ hợp đồng ký kết thành công là 90%.
- Giải quyết khiếu nại của khách hàng trong phạm vi cho phép, đảm bảo tỷ lệ giải quyết khiếu nại đạt trên 95% mỗi quý.

Tập đoàn Đất Xanh, Nhân viên kinh doanh Bất Động Sản.

03/2018 - 04/2021 : Vối 3 năm KInh nghiệm làm việc:

 Tư vấn, giới thiệu cho khách hàng về các sản phẩm bất động sản, tối thiểu 25 khách hàng/tháng.

Giải thưởng

04/2020: Nhân viên kinh doanh xuất sắc của Tập Đoàn Đất Xanh

Phòng Kinh doanh Logistics ,công Ty cổ Phần Interlink đạt danh hiệu "Tập Thể Tiến Tiến" năm 2023.

- Sắp xếp lịch trình, hướng dẫn khách hàng tham quan các dự án bất động sản
- Đàm phán và thỏa thuận điều khoản hợp đồng giao dịch Bất đông sản
- Hướng dẫn khách hàng theo dõi tiến độ thanh toán, xử lý các tình huống phát sinh (nếu có)
- Thực hiện các yêu cầu khác theo chỉ đạo từ Cấp trên.
- Thành tựu: Doanh số bán trung bình của Quý 3/2023 đạt 130% KPI, 2 lần liên tiếp đạt danh hiệu nhân viên Sales xuất sắc của Phòng Kinh doanh.

•

Tập đoàn viễn thông quân đội Viettel, Chăm sóc khách hàng

09/2021 - 04/2023 với 2 năm kinh nghiệm:

- Tiếp nhận thông tin, Tư vấn Thu thập thông tin nhu cầu của khách hàng và trả lời những thắc mắc từ khách hàng.
- Trực line 198 tư vấn gói cước Viettel: 3G, chặn cuộc gọi, cuộc gọi nhớ...
- Không chạy ngoài, không áp lực doanh số, không data bán hàng, ngồi văn phòng máy lạnh.

Hoạt động Ngoại Khóa

Tổng lãnh sự Hoa Kỳ tại Thành phố Hồ chí minh, Nhân viên hỗ trợ tổ chức sự kiện (part time)

_

- Kỹ năng giao tiếp cá nhân,
- Khả năng ngoại ngữ,
- Nhân thức về văn hóa,
- Đoàn kết,
- Kỹ năng tổ chức.

Mục tiêu nghề nghiệp

Tôi có 3 năm kinh nghiệm làm việc tại vị trí Nhân viên kinh doanh Bất Động Sản. Dù không cùng lĩnh vực ngành nghề, nhưng tôi tin rằng với tinh thần ham học hỏi, khả năng giao tiếp và nắm bắt tâm lý khách hàng của mình, tôi thành quả trong 3 năm qua là nằm trong Top nhân viên kinh doanh xuất sắc có thể đảm nhiệm tốt vai trò Sales Logistics tại Quý công ty. Trong vòng 3 năm tới, tôi mong muốn sẽ phát triển vị trí Trưởng nhóm Sales Logistics.

Tôi mong muốn tìm kiếm một công việc có tính thách thức để vượt qua giới hạn của bản thân, đạt được những thành tích xuất sắc và tìm kiếm một cơ hội thăng tiến lên vị trí lãnh đạo trong tương lai