



# Nguyễn Khắc Trường

Ứng tuyển Store Manager

📅 09/06/1991  
☎ 0966414596  
📍 Long Biên - Hà Nội

👤 Nam  
✉ dinhhoang.neu1999@gmail.com

## Mục tiêu nghề nghiệp

Với gần 10 năm kinh nghiệm làm việc tại vị trí phụ trách kinh doanh, quản lý khách hàng tôi có nền tảng vững chắc về quản lý bán hàng, nắm bắt tâm lý khách hàng. Tôi mong muốn ứng tuyển vào vị trí Store Manager tại Circle K, nơi tôi có thể vận dụng kinh nghiệm quản lý bán hàng, điều hành đội nhóm, chăm sóc khách hàng và tối ưu vận hành cửa hàng để đóng góp vào sự phát triển bền vững của hệ thống bán lẻ hiện đại.

## Học vấn

Quản trị kinh doanh  
2009 - 2013

**ĐẠI HỌC KINH DOANH VÀ CÔNG NGHỆ HÀ NỘI**  
Chuyên ngành Quản trị Kinh Doanh

## Kinh nghiệm làm việc

**Territory Sales Leader**  
2023 - Nay

**Công ty TNHH Vinataba - Philip Morris, Chi nhánh Hồ Chí Minh**

- Hỗ trợ quản lý đội ngũ bán hàng và nhà phân phối: 7 nhân viên bán hàng, 1 tổng thầu, 2 nhà phân phối cấp 1 và 1,400 điểm bán.
- Thúc đẩy các chỉ số KPIs bán hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động, đảm bảo tuân thủ quy trình và triển khai công việc tại thị trường.
- Quản lý và tối ưu hóa việc sử dụng nguồn lực trong các chiến dịch thương mại tại khu vực phụ trách.
- Thu thập và phân tích thông tin thị trường để xác định cơ hội kinh doanh; đề xuất các ý tưởng nhằm khai thác các cơ hội đó trong khu vực quản lý,
- Khu vực quản lý: Hoàn Kiếm, Hai Bà Trưng, Thanh Trì

**Key Account Executive**  
2022 - 2023

**Công ty TNHH Vinataba - Philip Morris, Chi nhánh Hồ Chí Minh**

- Quản lý hơn 1.000 cửa hàng tiện lợi tại Hà Nội và các tỉnh miền Bắc.
- Lập kế hoạch kinh doanh, phối hợp với nhà phân phối, kiểm soát tồn kho, triển khai chương trình bán hàng theo từng giai đoạn.
- Huấn luyện nhân viên bán hàng về quy trình trưng bày, thúc đẩy hiện diện thương hiệu tại điểm bán.
- Chịu trách nhiệm doanh số, chăm sóc mối quan hệ với các cửa hàng trưởng, thu mua chuỗi/ kiểm soát hàng tồn, thúc đẩy sale-in/sale-out theo FIFO.
- Tuyển dụng, đào tạo và hỗ trợ đội ngũ nhân viên bán hàng, đồng hành ngoài thị trường để nâng cao hiệu quả.

**Team Leader Promotion Girl**  
2017 - 2021

**Công ty TNHH Vinataba - Philip Morris, Chi nhánh Hồ Chí Minh**

- Tuyển dụng, đào tạo, quản lý, hỗ trợ đội ngũ nhân viên PG. đảm bảo các chỉ tiêu về trưng bày, nhận diện thương hiệu, hình ảnh PG.
- Tìm mới, xây dựng mối quan hệ với các điểm tạp hóa, café, nhà hàng, Beer Club.. Quản lý danh sách khách hàng, hỗ trợ giải đáp khúc mắc của khách

hàng.

- Xây dựng tuyến bán hàng hiệu quả cho nhân viên. Thúc đẩy, đơn đốc nhân viên đạt chỉ tiêu doanh số ngày, tháng, quý.
- Kiểm tra, đảm bảo độ phủ hàng hóa, nhận diện thương hiệu tại các điểm bán, đo lường chất lượng sản phẩm thị trường.
- Thực hiện báo cáo theo định kì, phân tích, đánh giá hoạt động thị trường, đối thủ, bên cạnh đó đưa ra đề xuất, giải pháp, chương trình bán hàng, hỗ trợ bán hàng hiệu quả.

## Kỹ năng

Kỹ năng giao tiếp



Kỹ năng đàm phán



Kỹ năng làm việc nhóm



Kỹ năng giải quyết vấn đề



Tin học văn phòng



## Nguyễn Văn Lương

Area Sales Manager – Vinataba Philip Morris Limited, Ho Chi Minh City Branch. 098.93.94.333

## Danh hiệu và giải thưởng

Nhân viên Kinh doanh xuất sắc nhất năm 2023- 2024

## Sở Thích

- Bóng Đá