



ĐỖ THỊ LAN ANH

☎ 0372006698

✉ lananhdt109@gmail.com

🏠 Số 1, Đường số 1, Trường Thịnh, Trường Thọ, Thành Phố Thủ Đức, Hồ Chí Minh, Việt Nam

THÔNG TIN CÁ NHÂN

Giới tính : Nữ
Ngày sinh : 10/09/1998
Quốc tịch : Việt Nam
Địa chỉ : Số 1, Đường số 1, KDC Trường Thịnh, Trường Thọ, TP.Thủ Đức, TP.Hồ Chí Minh, Việt Nam
Có thể thay đổi để thuận tiện cho công việc

THÔNG TIN NGHỀ NGHIỆP

Cấp bậc : Nhân viên
Mức lương : Thỏa thuận
Hình thức công việc : Nhân viên chính thức
Ngành nghề : Bán hàng / Kinh doanh
Nơi làm việc : Hồ Chí Minh , Việt Nam

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Là một chuyên viên kinh doanh với 5 năm kinh nghiệm, tôi mong muốn áp dụng kỹ năng bán hàng và đàm phán để mở rộng thị trường, nâng cao doanh số, đóng góp vào sự tăng trưởng của công ty. Đồng thời, tôi đặt mục tiêu phát triển bản thân trong môi trường chuyên nghiệp, hướng đến vị trí quản lý kinh doanh trong tương lai.

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Số năm kinh nghiệm: 5

Cấp bậc hiện tại: Nhân viên

1/2024 - 12/2024 : Chuyên Viên Kinh Doanh - Công ty TNHH Chợ Tốt - Nhân viên chính thức

- Xây dựng và thực hiện kế hoạch mua hàng để đạt được mục tiêu bán hàng.
- Tiếp cận và hỗ trợ các seller được chỉ định
- Xây dựng và duy trì mối quan hệ với seller
- Hỗ trợ triển khai chiến dịch khuyến mãi hàng tuần/tháng
- Hỗ trợ giải quyết các vấn đề của seller
- Phối hợp bộ phận nội bộ, nâng cao trải nghiệm của seller
- Cung cấp phân tích và báo cáo về hiệu suất bán hàng cho seller
- Giám sát mục tiêu và phát hiện khoảng cách mục tiêu để đề xuất biện pháp
- Các nhiệm vụ khác được giao bởi leader
- Hoàn thành KPI được giao và là best saler bán gói quảng cáo tiêu biểu

10/2022 - 6/2023 : Nhân Viên Kinh Doanh - Công ty TNHH Ninsing Logistic - Nhân viên chính thức

- Tìm kiếm và thu hút khách hàng qua Facebook, Google và các trang mua hàng trực tuyến
- Tư vấn và thuyết phục khách hàng, tăng tỉ lệ chốt sale
- Phối hợp bộ phận nội bộ, nâng cao trải nghiệm khách hàng
- Duy trì mối quan hệ, tạo sự gắn kết sau bán hàng
- Đạt sản lượng trung bình 30.000 đơn/tháng trong 3 tháng cuối làm việc tại công ty

5/2020 - 9/2022 : Nhân Viên Kinh Doanh - Công ty TNHH AliLogistic - Nhân viên chính thức

- Tìm kiếm và thu hút khách hàng qua Facebook, Google và các trang mua hàng trực tuyến
- Tư vấn và thuyết phục khách hàng, tăng tỉ lệ chốt sale
- Phối hợp bộ phận nội bộ, nâng cao trải nghiệm khách hàng
- Duy trì mối quan hệ, tạo sự gắn kết sau bán hàng
- Thường xuyên được thưởng nóng nhân viên xuất sắc theo tuần

HỌC VẤN

Bằng cấp cao nhất : Đại học

Tốt nghiệp 2020

Đại học - Đại học Giao Thông Vận tải

- Tốt nghiệp loại giỏi chuyên ngành Kinh tế Bưu chính Viễn thông với Điểm tích lũy: 3,39/4,0 và Điểm rèn luyện: 91,6
- Trong quá trình học tập, ngoài thời gian trên giảng đường, tôi tích cực dành thời gian để tham gia các hoạt động công đoàn cho bộ môn và hoạt động trong đội tổ chức sự kiện (CTV).
- Trong các hoạt động tham gia, ngoài việc lên kế hoạch thực hiện chương trình, tôi có thể mạnh trong việc đóng góp vào các tiết mục văn nghệ (hát, múa, nhảy, MC,...).

KỸ NĂNG

Kỹ năng giao tiếp & đàm phán



Kỹ năng bán hàng & chăm sóc khách hàng



Kỹ năng nghiên cứu & phân tích thị trường



Kỹ năng quản lý thời gian & làm việc nhóm

