

- A Nữ
- 25/11/1996
- 🔼 thuhoanh2511@gmail.com
- **** 0969274210
- 🗞 facebook.com/ho.thu.379232
- 🔗 Gò Vấp, TPHCM

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Tôi đã có hơn 3 năm kinh nghiệm với vai trò là Sale admin, điều phối, làm việc với khách hàng, đại lý, đối tác. Tôi mong muốn được làm việc trong môi trường chuyên nghiệp, nơi có thể phát huy kỹ năng, kinh nghiệm đang có và học hỏi thêm để ứng dụng vào công việc hiệu quả. Với kinh nghiệm làm việc tại Kymdan ở vị trí Điều phối đại lý, tôi tự tin có thể đảm nhận tốt vai trò đang ứng tuyển. Mục tiêu trong 1-2 năm tới cố gắng trở thành Trưởng nhóm

CÁC KỸ NĂNG

Kỹ năng làm việc:

Giao tiếp được với khách hàng trực tiếp, hoặc qua điện thoại, email và các kênh trực tuyến khác

Giao tiếp và phối hợp tốt với nhiều bộ phận Xử lý công việc hành chính nhanh chóng và chính xác

Khả năng tổng hợp, phân tích và xử lý vấn đề Biết ứng dụng công cụ Al phục vụ công việc Thành thạo tin học văn phòng: Excel, Word, Outlook

HÒ THỊ ANH THƯ

HOC VẤN

Pại học An Giang - tốt nghiệp cử nhân Công Nghệ Thông

Tin, Công nghệ thông tin

2014 - 2018

Toeic 750, Tin học văn phòng

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

Công ty cổ phần Cao Su Sài Gòn Kymdan, Điều phối đại lý

2023 - 2025

- Quản lý 80 đại lý Miền Bắc
- Tiếp nhận và xử lý đơn hàng từ các đại lý trong hệ thống.
- Theo dõi tiến độ giao hàng, phối hợp với bộ phận kho và vận chuyển.
- Hỗ trợ phối hợp với bộ phận chăm sóc khách hàng giải quyết các yêu cầu, khiếu nại từ đại lý và khách hàng của đại lý
- Làm báo cáo, tường trình về các vấn đề phát sinh từ đại lý hàng tuần hoặc báo cáo phát sinh theo yêu cầu của Giám Đốc Kinh Doanh
- Theo dõi, kiểm định các vật tư, bảng hiệu ... cung cấp cho đại lý.
 Bảo trì nếu cần thiết
- Truyền tải thông tin sản phẩm/ chương trình khuyến mãi (nếu có) cho đại lý để tư vấn khách hàng
- Báo cáo doanh thu hằng tuần trực tiếp với Giám Đốc Kinh Doanh
- Đưa ra ý kiến, đóng góp về các chương trình khuyến mãi để thúc đẩy doanh số đại lý khu vực
- Phối hợp với Phụ Trách Vùng để theo dõi hợp đồng đại lý, mở mới, thanh lý ...
- Có sử dụng hệ thống nội bộ và Excel để quản lý dữ liệu.

Công ty tài chính tín dụng tiêu dùng TNHH MB Shinsei, Chuyên Viên TELESALE,Chăm Sóc Khách Hàng

2020 - 2022

- Liên hệ khách hàng qua điện thoại theo data có sắn để tư vấn khoản vay tiêu dùng
- Chăm sóc khách hàng cũ để duy trì data tốt
- Hoàn thành chỉ tiêu, kpi hằng tháng, quý về doanh số, chỉ tiêu talktime cuộc gọi hằng ngày
- Phối hợp với teamleader để đưa ra phương án xử lý khách hàng khó tính

GIẢI THƯỞNG

2017 - 2018:

Lãnh học bổng học kỳ danh cho HSG của khoa

THÀNH TÍCH

2024:

Khu vực đại lý vượt doanh thu xuất sắc của năm

© topcv.vn