

HÁN THUỲ TRANG

66

Với 4 năm kinh nghiệm quản lý và dẫn dắt đội ngũ bán hàng trong ngành dịch vụ, bán lẻ. Là người giỏi truyền động lực và tư duy tích cực tới mọi người. Tôi mong muốn trở thành thành viên đắc lực và góp phần nhỏ vào sự phát triển của Công ty trong thời gian tới.

Kinh nghiệm làm việc

06/2021 - 03/2024

Trưởng Nhóm Bộ Phận Bán Hàng Đa Kênh Công ty TNHH AEON Việt Nam

- 1.Quản lý bán hàng:
 - · Lên kế hoạch bán hàng
 - Giám sát hàng ngày đảm bảo công cụ dụng cụ, thiết bị đều đầy đủ và hoạt động tốt
 - Phối hợp với MD đưa ra chương trình khuyến mại
 - · Theo dõi các loại báo cáo
- 2.Quản lý tiền mặt
- · Đảm bảo tiền, chứng từ được thu đủ và đúng quy trình
- 3.Quản lý nhân lực
 - Sắp xếp nhân lực đảm bảo
 - Xây dựng tinh thần làm việc nhóm
 - · Đào tao nhân viên
- 4.Kiểm soát chi phí
- 5. Thành tích:
 - Năm 2021 thành tích vượt trội, doanh số đạt 125%
 - Vượt mục tiêu số lượng đơn hàng 5% trong mỗi quý

01/2019 - 05/2021

Nhân Viên Dịch Vụ Khách Hàng Công ty TNHH AEON Việt Nam

- Tiếp nhận và Giải quyết khiếu nại của khách hàng
- · Vận hành các chương trình & sự kiện
- Kiểm tra các báo cáo liên quan đến voucher, đổi trả hàng, lỗi chất lượng sản phẩm
- Quan sát và xử lý các vấn đề phát sinh xảy ra ở siêu thị

Thành tích:





hanthuytrang1212@gmail.com

Địa chỉ

KĐT Việt Hưng, Giang Biên, Long Biên, Hà Nội

Website

https://www.facebook.com/profile.php?id=100079569974945

Ngày sinh

29/10/1993

Giới tính

Νữ



a

Học vấn

Đại học Thăng Long | 2011 - 2015

TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG

Khá



Các kỹ năng

Kỹ năng quản lý nhân lực

- · Kỹ năng thuyết trình
- · Giám sát, đánh giá năng lực cá nhân

Kỹ năng phân chia công việc

- · Khả năng phân tích
- · Xác định yếu tó ảnh hưởng tới hiệu suất
- · Suy nghĩ logic
- · Quản lý thời gian

Kỹ năng làm việc nhóm

- · Khả năng thích ứng tình huống
- Sự quyết đoán trong các vấn đề cần giải quyết
- Khả năng giải quyết xung đột
- Kỷ luật

Kỹ năng đào tạo

Khả năng truyền đạt, thuyết trình



• Nhân viên dịch vụ xuất sắc nhất store năm 2020

05/2017 - 05/2018

Cửa Hàng Trưởng

Công ty TNHH Intellife

- 1.Quản lý bán hàng
 - Kiểm soát, báo cáo số lượng hàng hóa bán chạy, tồn kho, lỗi, hỏng
 - · Báo cáo kết quả kinh doanh hàng ngày
 - Đảm bảo vệ sinh, thẩm mỹ cho cửa hàng
 - Đảm bảo tác phong, thái độ chuyên nghiệp cho đội ngũ bán hàng
 - · Kiểm soát trang thiết bị
- 2. Quản lý nhân lực
 - · Đào tạo nhân viên
 - Sắp xếp nhân lực đảm bảo
 - · Xây dựng tinh thần làm việc nhóm
- 3.Giám sát, quản lý quy trình bán hàng
 - Giám sát, chỉa đạo trưng bày hàng hóa khoa học, thẩm mỹ để khách hàng dễ dàng tìm kiếm
 - Đưa ra các đề xuất phương án cải thiện cửa hàng
- 4. Thành tích:
 - Cửa hàng xuất sắc năm khi các tháng đều đạt chỉ tiêu hơn 100% doanh số
 - · Cửa hàng có kho gọn gàng, ngăn nắp nhất toàn hệ thống