

# PHAN THÀNH TÍN

## NHÂN VIÊN KINH DOANH


### MỤC TIÊU


Ngắn hạn: Nắm vững kiến thức về sản phẩm, thị trường và quy trình kinh doanh của công ty. Phát triển kỹ năng bán hàng, tư vấn và đàm phán để đạt hoặc vượt chỉ tiêu doanh số, đồng thời xây dựng mối quan hệ bền vững với khách hàng.

Dài hạn: Từng bước khẳng định năng lực trong lĩnh vực kinh doanh, hướng đến vị trí quản lý hoặc chuyên gia kinh doanh chiến lược. Góp phần xây dựng đội nhóm hiệu quả và thúc đẩy sự phát triển bền vững của công ty trong 3-5 năm tới.



 31/7 Nguyễn Đình Chiểu - P4 - Q. Phú Nhuận - tp. HCM

 0346487942

 phanthanhtin1110@gmail.com

### HỌC VẤN

- Đại học Nông Lâm thành phố Hồ Chí Minh 2020-2024

Cử nhân Quản Trị Kinh Doanh

GPA: 3.0/4

- Tốt nghiệp loại Khá

- Tiếng anh Basic
- Chứng chỉ tin học cơ bản

### KỸ NĂNG

- Giao tiếp và đàm phán hiệu quả, xây dựng mối quan hệ bền vững với khách hàng.
- Quản lý thời gian, chịu áp lực tốt, hoàn thành mục tiêu doanh số
- Kỹ năng nghiên cứu và lập kế hoạch
- Kỹ năng phân tích và đánh giá.
- Kỹ năng giao tiếp và làm việc nhóm
- Kỹ năng chỉnh sửa và biên tập nội dung

### SỞ THÍCH

- Đọc sách về kinh doanh, phát triển bản thân và kỹ năng đàm phán.
- Nghiên cứu xu hướng thị trường và hành vi khách hàng.
- Thực hiện các hoạt động thể thao (chạy bộ, gym) để rèn luyện sức khỏe và ý chí.
- Du lịch khám phá văn hóa, học hỏi từ các nền kinh tế khác nhau.
- Tham gia các câu lạc bộ về kỹ năng mềm và giao tiếp.

### KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

- Suối Tiên

**Nhân viên điều phối 08/2022-10/2022**

Đảm bảo các hoạt động diễn ra đúng tiến độ và đạt hiệu quả cao nhất.

Phối hợp giữa các bộ phận để duy trì sự vận hành tốt trong công việc

Xử lý nhanh chóng các vấn đề phát sinh để đảm bảo quá trình vận hành Sắp xếp và quản lý một cách chặt chẽ nhất.

### HOẠT ĐỘNG Ở TRƯỜNG

**Tuyển sinh**

Tình nguyện viên 2022

Tham gia tư vấn tuyển sinh tại trường cấp 3

### KINH NGHIỆM TÍCH LŨY ĐƯỢC QUA QUÁ TRÌNH LÀM VIỆC

- Quản lý danh sách khách hàng, duy trì mối quan hệ bền vững và mở rộng tệp khách hàng mới.
- Hoàn thành và vượt chỉ tiêu doanh số: Thiết lập kế hoạch bán hàng rõ ràng, phân tích nhu cầu khách hàng, đạt được kết quả kinh doanh vượt kỳ vọng.
- Kỹ năng đàm phán và thuyết phục: Thành công trong việc đàm phán, thuyết phục giao tiếp với khách hàng, tạo mối quan hệ bền vững với khách hàng.