

THEUILLON RAPHAEL

raphael.theuillon2000@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/raphael-theuillon-689139261/>

rthportfolio.com

โปรไฟล์ส่วนตัว

ฉันเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการขายเชิงเทคนิค มีพื้นฐานที่แข็งแกร่งด้านการบริหารธุรกิจและการขาย ในอุตสาหกรรมก่อสร้าง มีความเป็นอิสระ มองการณ์ไกล มีความกระตือรือร้นและมีความยืดหยุ่นสูง ชอบทำงานเป็นทีมแต่ก็มีความพอใจในโครงการอิสระด้วย มีความหลงใหลในธุรกิจใหม่ แนวโน้มดิจิทัลและเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย และมักแสวงหาความท้าทายใหม่ๆ

การศึกษา

โรงเรียนสอนภาษา

โรงเรียนสอนภาษาติวส์ - กรุงเทพฯ

05/2025 - 09/2025 กรุงเทพฯ

- ในภาษาฝรั่งเศสและภาษาอังกฤษ

วุฒิปริญญาตรี สาขาการก่อสร้าง (ระบบคู่ขนาน)

CFA BTP

2019 - 2021 บลัว-คาซี

- (ระบบคู่ขนาน) CFA BTP Blois - Cazy Guillaume |

ใบรับรองทางเทคนิค (เกี่ยวกับมรดกสถาปัตยกรรม) (ระบบคู่ขนาน)

CFA BTP

2017 - 2019 บลัว-คาซี

- (ระบบคู่ขนาน) CFA BTP Blois - Cazy Guillaume |

ใบรับรอง CAP ในงานหิน (ระบบคู่ขนาน)

CFA BTP

2015 - 2017 บลัว-คาซี

- (ระบบคู่ขนาน) CFA BTP Blois - Cazy Guillaume |

คุณสมบัติ

ใบอนุญาตวิชาชีพประเภท B, AMM

ทักษะทางภาษา

ภาษาอังกฤษ ระดับกลาง ●●●●●

ภาษาอังกฤษ ภาษาแม่ ●●●●●

เครื่องมือ

Canva	Microsoft Office	Capcut
GitHub	ChatGPT	

ประสบการณ์การทำงาน

KR GLOBAL SOLUTIONS LTD (พันธมิตร)

03/2025 ฝรั่งเศส

- พัฒนาวิธีการสำหรับผู้ช่วยเสมือนและระบบอัตโนมัติ สร้างเว็บไซต์เฉพาะทาง และรวม AI/API เข้ากับกระบวนการอัตโนมัติ

ผู้ร่วมงานด้านการขนส่ง

2021 - 2024 ปารีส

- การบริหารจัดการกองทัพอากาศและการจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า
- ปรับปรุงการจัดการการจองและระบบอัตโนมัติ
- เจรจากับผู้จำหน่ายเกี่ยวกับราคา

Felizbella เครื่องสำอาง (พันธมิตร)

04/2025 ปารีส

- มีส่วนร่วมในการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางผ่านแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ ซึ่งรวมถึงการทำงานร่วมกันด้านการตลาดดิจิทัล, การโฆษณาผ่าน Meta, การทำงานอัตโนมัติ, การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์, การจัดการเว็บไซต์, การวิจัยตลาด, การปรับปรุงช่องทางการขาย, การจัดการด้านลอจิสติกส์/การขนส่ง, และการทำ SEO.

ร้านอาหาร Le Kin Di Thai (พันธมิตร)

2022 - 2024 แซ็งมีเชลซูร์อาร์จ

- วางแผนและจัดการการเปิดให้บริการและการดำเนินงานของร้านอาหาร
- ดูแลการจ้างงานและบริหารทีมงาน
- พัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดดิจิทัลและการมีส่วนร่วมของลูกค้า
- ปรับปรุงการขนส่ง ยานพาหนะ และเส้นทาง
- เจรจากับผู้จัดจำหน่าย

ศูนย์ชกกรีต

2022 - 2023 ปารีส

- เปิดตัวโปรเจกต์ ออกแบบแนวคิด และบริหารจัดการกระบวนการ
- บริหารทีมงาน การตลาดดิจิทัล และการวางแผนกลยุทธ์
- จัดทำแผนการทำงานและการดำเนินงาน
- เจรจากับผู้จัดจำหน่าย
- ปรับปรุงกระบวนการให้มีประสิทธิภาพโดยรวม

ทักษะเพิ่มเติม

HTML	CSS	JavaScript	การทำงานอิสระ
การจัดการทีม	การทำหลายหน้าที่	ทัศนคติที่ดี	
การตลาดดิจิทัล	การทำงานภายใต้ความกดดัน		
ปัญญาประดิษฐ์	เอเจนต์อัจฉริยะ		

ประสบการณ์ทำงาน

ผู้จัดการด้านเทคนิคการขาย

Murprotec

09/2023 - 01/2024 ซิลวาน, ฝรั่งเศส

- ดำเนินการวิจัยตลาดและบริหารลูกค้าสัมพันธ์
- จัดการประชุมและการเจรจาธุรกิจ
- ส่งเสริมการพัฒนาด้านกลยุทธ์ (การตลาดดิจิทัล, การจัดการบริการลูกค้า, การดำเนินการชำระเงิน)
- ฝึกอบรมพนักงานใหม่
- เจรจาต่อรองกับลูกค้า

ผู้จัดการด้านเทคนิคการขาย

Ctbg

08/2022 - 07/2023 เกรนี, ฝรั่งเศส

- ขายฐานลูกค้าและดำเนินการวิจัยตลาด
- ใช้กลยุทธ์ด้านการขายและบริหารการติดตามลูกค้า
- ติดตามความก้าวหน้าและดูแลพนักงานใหม่
- จัดการบริการลูกค้าและประสานงานโครงการภาคสนาม
- จัดการประชุมและการเจรจาธุรกิจ

ผู้ปฏิบัติงานจัดส่ง

ดัลดี ฟานัค

01/2022 - 04/2022 ฝรั่งเศส - ฟาโย

- คัดแยกคำสั่งซื้อ, สแกน, บรรจุและดูแลการจัดส่ง
- ทำงานในการบรรจุทุกและขนถ่ายพาเลท/รถบรรทุก

ผู้ปฏิบัติงานจัดส่ง

จิโอดีส

11/2021 - 12/2021 ฝรั่งเศส - ลิส

- รับผิดชอบการคัดแยกและเตรียมผลิตภัณฑ์เพื่อการบรรจุ

ช่างไม้

คากี้ ก็โยม

07/2021 - 10/2021 ฝรั่งเศส

- ดำเนินการก่อสร้าง (เช่น บล็อก อิฐ และแบบหล่อ) พร้อมทั้งอ่านแบบแปลนได้อย่างแม่นยำ
- รับผิดชอบในการบริหารจัดการโครงการก่อสร้าง, การปฏิบัติตามมาตรฐานความปลอดภัย, การจัดทำงบประมาณ และการจัดหาวัสดุ
- มีส่วนร่วมอย่างแข็งขันในการพัฒนาธุรกิจ