



THÔNG TIN CÁ NHÂN



09-03-1983



Nam



huuchinh.bmt@gmail.com



0916972727



Đường Trần Phú. TP Buôn Ma
Thuột , DakLak

TIN HỌC

Word



Excel



PowerPoint



Outlook



TIẾNG ANH

Nghe



Nói



Đọc



Viết



SỞ THÍCH

- Nghe nhạc, thể dục đi bộ, GYM
- Thích chia sẻ kinh nghiệm, kỹ năng lẫn nhau
- Tham gia các hoạt động thể thao chức
- Ham học hỏi tích lũy kinh nghiệm từ đồng nghiệp và cấp trên.

NGUYỄN HỮU CHÍNH

QUẢN LÝ KINH DOANH KHU VỰC

MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

- ❑ Ngắn hạn: Áp dụng những kinh nghiệm kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường của một quản lý bán hàng để mang đến nhiều giá trị cho khách hàng, từ đó giúp Công Ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng phát triển thị trường
- ❑ Dài hạn: Trong 05 năm tới được trở thành GD bán hàng tại môi trường đang cống hiến và tâm huyết

HỌC VẤN

08-2003 - 05-2007

ĐẠI HỌC MỞ TP HCM

Chuyên ngành: QUẢN TRỊ KINH DOANH

Bằng cấp: CỬ NHÂN

Loại Tốt Nghiệp: Trung bình khá

09-2006 - 02-2008

CAO ĐẲNG KINH KẾ KỸ THUẬT 2

Chuyên ngành: Kỹ thuật viên kế toán -tin học

Bằng cấp: Kỹ thuật viên

Loại Tốt Nghiệp: Trung bình khá

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

09-2018 - 12-2019

CÔNG TY TNHH MTV CHẾ TÁC VÀ KINH DOANH TRANG SỨC PNJ

Mô tả công việc:

Vị trí: QUẢN LÝ KINH DOANH KHU VỰC: TÂY NGUYÊN

- Xây dựng kế hoạch phát triển thị trường, phát triển KH mới và duy trì KH trung thành
- Thiết lập kế hoạch chào hàng hàng tháng và dự đoán doanh thu. Xây dựng danh mục mẫu bán chạy, bán chậm hàng tháng phục vụ cho công tác đặt hàng và đề xuất mã nấu hủ
- Lập kế hoạch KD sỉ theo tháng, quý, năm. Dự trù hàng hóa đặt hàng và theo dõi đơn hàng
- Soát xét cơ cấu vốn và tồn kho hàng tháng

NGƯỜI LIÊN HỆ

- Tên công ty: CÔNG TY TNHH MTV CHẾ TÁC VÀ KINH DOANH TRANG SỨC PNJ
- Họ và tên: Nguyễn Quang Trung
- Số điện thoại: 0903988001
- Chức vụ: GD kinh doanh kênh sỉ
- Tên công ty: CÔNG TY TNHH SAMSUNG ELECTRONICS VIỆT NAM
- Họ và tên: Nguyễn Trịnh Anh Việt
- Số điện thoại: 0906460468
- Chức vụ: Quản lý vùng

- Thu thập và phân tích thông tin mẫu SP của đối thủ, chiến lược chào hàng, các chính sách của đối thủ
- Triển khai các hoạt động chăm sóc KH hàng năm như : quà tặng SN, tổ chức hội nghị tri ân khách hàng hàng năm.

02-2014 - 12-2017

CÔNG TY TNHH SAMSUNG ELECTRONICS VIỆT NAM

Mô tả công việc:

Vị trí: QUẢN LÝ KINH DOANH KHU VỰC: DAKLAK - DAKNONG

- Tuyển dụng, đào tạo NV và quản lý khách hàng, tổ chức các lớp đào tạo NV cùng với khách hàng, giúp khách hàng trung thành với sản phẩm của Cty
- Xây dựng mối quan hệ hợp tác với quản lý, giám đốc các trung tâm điện máy siêu thị và các đối tác Công Ty tài chính.
- Lên kế hoạch đi thị trường hỗ trợ bán hàng, triển khai hình ảnh, POSM cùng nhân viên
- Thiết lập các chương trình bán hàng cạnh tranh, khen thưởng xứng đáng động viên NV nỗ lực bán hàng hiệu quả.

Thành tích đạt được:

2015 đạt DS 233 tỷ tăng 66% so với năm 2014

2016 đạt DS 375 tỷ tăng 61% so với năm 2015

Đạt tăng trưởng DS cao nhất Miền Trung và Tây Nguyên trong 6 tháng cuối năm 2016.

02-2012 - 12-2013

CÔNG TY CP HÓA MỸ PHẨM MỸ HẢO

Mô tả công việc:

Vị trí: GIÁM SÁT KINH DOANH KHU VỰC: DAKLAK - DAKNONG

- Tuyển dụng và huấn luyện và đào tạo kỹ năng bán hàng cho NVBH
- Hỗ trợ nhà phân phối và NVBH khi cần với mục đích phát triển thị trường.
- Giám sát mọi hoạt động của NPP, đặt hàng ,đảm bảo lượng hàng tồn kho của từng NPP
- Đề xuất các CTKM hỗ trợ NV và NPP phát triển thị trường

Thành tích đạt được:

Ổn định lại thị trường, nhà phân phối trong khu vực

Luôn đạt chỉ tiêu DS trong tháng, tăng trưởng thị phần tại khu vực

KỸ NĂNG

Kỹ năng chính:

- Kỹ năng đàm phán và thương thuyết với KH
- Kỹ năng lên kế hoạch làm việc,xây dựng tổ chức, tinh thần đoàn kết nhóm
- Kỹ năng bán hàng và truyền đạt ý tưởng, làm việc độc lập hoặc theo nhóm.
- kỹ năng lãnh đạo, training & coach nhân viên