



NGUYỄN NHẬT DUY

Giám sát bán hàng

12/05/1996

Nam

0345004895

thegioinho3011@gmail.com

Ngồi nhì tam ngồi cầu kè trà vinh

Facebook

THÚC ĐẨY SỰ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

Áp dụng những kinh nghiệm về kỹ năng bán hàng và sự hiểu biết về thị trường để trở thành một nhân viên bán hàng chuyên nghiệp, mang đến nhiều giá trị cho khách hàng. Từ đó giúp Công ty tăng số lượng khách hàng và mở rộng tập khách hàng.

SỞ THÍCH

- Đọc sách
- Đá bóng
- Du lịch 30 nơi hiện chỉ được 4 nơi
- Ăn uống



HỌC VẤN

TRUNG HỌC PHỔ THÔNG

Cầu kè

8/2010 - 05/2014

Tốt nghiệp loại khá điểm trung bình 8.

ĐẠI HỌC TRÀ VINH

Ngành học điện tử tử

8/2014 - 4/2019

Em chỉ học tới 5/2016 do điều kiện gia đình



KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

CÔNG TY TÀI CHÍNH FE

2014 - 2016

Tư vấn bán hàng và trưởng nhóm

Thời gian 6 tháng đầu em làm nhân viên tư vấn, công việc chủ yếu là tìm kiếm khách hàng và hướng dẫn khách hàng vay tiền thành công.

Thời gian sau em được bổ nhiệm làm trưởng nhóm cho vay.

Công việc của em bao gồm :

Hướng dẫn nhân viên mới biết được cách tư vấn cho vay và cách để khách hàng dễ giải ngân.

Lập kế hoạch để nhân viên dễ tìm kiếm lượng khách hàng mới và thông báo những khoản vay mới để nhân viên nhanh chóng, kịp thời nhận thông tin.

Thúc đẩy tăng doanh thu và tăng lượng giải ngân hàng tháng.

CÔNG TY TNHH TM – DV TÂN HIỆP PHÁT

THÁNG 9 2016 -
THÁNG 5 2017

Sale nước ngọt(chăm sóc khách hàng).

Công việc của em là:

Check in đầu ngày tại nhà phân phối, họp đầu giờ và Giám sát nhằm đưa ra hướng tăng doanh thu.

8 giờ sáng bắt đầu ra ngoài thị trường đi theo tuyến có sẵn trên máy tính, ghi đơn hàng ,trưng bày hàng hóa tại địa điểm được giao (quán cafe, tạp hóa là chính),thường một ngày sẽ đi từ 28 tới 35 điểm bán hàng.

16 giờ 30 check in điểm cuối và quay về nhà phân phối

CƠ SỞ SẢN XUẤT TÔM GIỐNG VẠN LỘC PHÁT

6/2017 - 4/2019

Giám sát bán hàng.

Thời gian 6 tháng đầu em là một nhân viên bán hàng, công việc chủ yếu là tìm kiếm khách hàng tại Trà Vinh và học hỏi những người đi trước về cách bán hàng để nâng cao hiểu biết về con tôm giống.

Sau 6 tháng, em được lên làm giám sát bán hàng, ở thời gian này em hướng dẫn, kèm cặp nhân viên mới về cách tư vấn bán hàng và chia sẻ kinh nghiệm bán hàng để các bạn hiểu và làm tốt hơn, tìm ra ưu nhược điểm của từng bạn nhằm có hướng khắc phục.

Tìm hiểu lại thị trường xem có những khó khăn gì còn vướng phải ở từng vùng, từng tỉnh nhằm đưa ra đề xuất với trưởng phòng kinh doanh để tăng doanh thu và giảm lại chi phí đầu vào.

Cuối cùng tìm hiểu địa phương, tìm ra những khách hàng lớn để tính chuyện làm ăn lâu dài hơn. Thời gian này cũng là thời gian em được học nhiều kinh nghiệm từ Trưởng Phòng kinh doanh về cách tăng doanh số, giảm chi phí đầu vào và cách đàm phán với từng khách hàng.

Cửa Hàng Phó. 314b Điện Biên Phủ Trà Vinh

Em chỉ mới về Trà Vinh từ 31/10/2019 để hỗ trợ khai trương cửa hàng Vinmart+ Trà Vinh. Thời gian trước đó em học và làm việc tại thành phố Hồ Chí Minh.

Công việc của em là hỗ trợ cửa hàng trưởng tìm hiểu giá cả thị trường xem khu vực tại nơi bán hàng có ai là đối thủ cạnh tranh và cạnh tranh về mặt hàng nào, giá cả ra sao để thông báo quản lý khu vực biết để có mức điều chỉnh giá cả hợp lý hoặc đề xuất chương trình giải hàng tồn kho trong cửa hàng.

Lấy ý kiến nhận xét của khách hàng về cửa hàng Vinmart+ nhằm đưa ra hướng khắc phục để cửa hàng ngày càng phát triển.

Đưa ra kế hoạch rõ ràng về việc làm sao để tăng lượng khách hàng đến cửa hàng và tăng giá trị hóa đơn.

Cuối cùng là giảm hàng hỏng, hủy nhằm giúp cán bộ nhân viên không bị trừ lương để tạo một tinh thần tốt cho nhân viên.

Hướng dẫn hỗ trợ nhân viên cũ và mới về cách tư vấn bán hàng để cửa hàng ngày một đi lên, đồng thời cũng kiểm tra nhắc nhở những nhân viên làm sai để có hướng khắc phục hoặc bị lỗi nặng thì lập biên bản.

Đặt hàng, xin hàng, hủy hàng theo yêu cầu của cửa hàng trưởng đưa ra. Ngoài ra còn hỗ trợ Quản lý khu vực và Giám đốc vùng nếu cần.