

Mục Tiêu Nghề Nghiệp

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.

Học Vấn

ĐẠI HỌC TOPCV

10/2010 - 05/2014

Chuyên ngành: Quản trị Doanh nghiệp

Tốt nghiệp loại Giỏi, điểm trung bình 8.0

Kinh Nghiệm Làm Việc

CÔNG TY TOPCV

03/2015 - HIỆN TẠI

Nhân viên bán hàng

- Hỗ trợ viết bài quảng cáo sản phẩm qua kênh facebook, các forum,...
- Giới thiệu, tư vấn sản phẩm, giải đáp các vấn đề thắc mắc của khách hàng qua điện thoại và email.

CỬA HÀNG TOPCV

06/2014 - 02/2015

Nhân viên bán hàng

- Bán hàng trực tiếp tại cửa hàng cho người nước ngoài và người Việt.
- Quảng bá sản phẩm thông qua các ấn phẩm truyền thông: banner, poster, tờ rơi...
- Lập báo cáo sản lượng bán ra hàng ngày.

Hoạt Động

NHÓM TÌNH NGUYỆN TOPCV

10/2013 - 08/2014

Tình nguyện viên

- Tập hợp các món quà và phân phát tới người vô gia cư.
- Chia sẻ, động viên họ vượt qua giai đoạn khó khăn, giúp họ có những suy nghĩ lạc quan.

Chứng Chỉ

Giải nhất Tài năng TOPCV

2013

Giải Thưởng

Nhân viên xuất sắc năm công ty TOPCV

2014

Thông Tin Thêm

Điền các thông tin khác (nếu có)

Người Tham Chiếu

Anh... - Trưởng phòng Marketing



19/05/1992

Nam

0567894322

nguyenvannhat@vnu.edu.vn

Số 1 đường Cầu Giấy, Hà Nội

<http://fb.com/nguyenvana>

KỸ NĂNG

Tin học văn phòng

Tiếng Anh

SỞ THÍCH

- Đọc sách
- Đá bóng

