

Hồ Yến Nhi

NHÂN VIÊN BÁN HÀNG



Thông tin cá nhân

19/08/2002

Nữ

id=100036472952774

Phường 8, Thành phố Bạc Liêu

Chuyên viên bán hàng có 3 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực bán lẻ và dịch vụ khách hàng

Kỹ năng

1. Kỹ năng bán hàng:

Nắm vững kiến thức sản phẩm, kỹ thuật bán hàng, và chiến lược chốt sale.

2. Phân tích số liệu tài chính:

Khả năng phân tích, lập báo cáo doanh thu và đánh giá hiệu quả tài chính.

3. Quản lý tài liệu:

Tổ chức, lưu trữ, và quản lý hồ sơ tài liệu một cách hiệu quả.

4. Kỹ năng giao tiếp:

Truyền đạt ý tưởng, lắng nghe và thuyết phục người khác một cách rõ ràng, hiệu quả.

5. Kỹ năng đàm phán và thuyết phục:

Thương lượng để đạt được thỏa thuận có lợi cho cả hai bên.

6. Kỹ năng giải quyết vấn đề:

Tôi mong muốn trở thành một nhân viên tư vấn trả góp chuyên nghiệp tại một môi trường năng động, nơi tôi có thể áp dụng kỹ năng bán hàng và chăm sóc khách hàng, đồng thời học hỏi thêm về lĩnh vực quản trị bán lẻ để phát triển sự nghiệp

Học vấn

Đại học bạc liêu

2020 - 2024

Ngôn ngữ anh

Kinh nghiệm làm việc

Nhân viên bán hàng

4/2022 - 6/2023

Công ty cổ phần và đầu tư thương mại hoàng hà

- Tư vấn và bán hàng các sản phẩm điện thoại và các phụ kiện điện tử khác
- Telesale chăm sóc khách hàng
- Sử dụng thành thạo trang bán hàng
- Tư vấn và bán sản phẩm trả góp, hỗ trợ khách hàng làm hồ sơ vay
- Tư vấn và bán sản phẩm trả góp, hỗ trợ khách hàng làm hồ sơ vay
- Tìm hiểu và nắm bắt nhu cầu của khách hàng để đưa ra lời khuyên phù hợp với nhu cầu và ngân sách của khách hàng.
- Đảm bảo mang đến trải nghiệm mua sắm chuyên nghiệp và tận tâm cho khách hàng.
- Đóng góp vào doanh số bán hàng hàng tháng, quý.

Nhân viên thu ngân

10/2023 - 4/2024

CÔNG TY CỔ PHẦN VÀ ĐẦU TƯ THƯƠNG MẠI HOÀNG HÀ

- Xử dụng thành thạo trang bán hàng Genbyte
- Xử lý thanh toán cho khách hàng, đảm bảo tính minh bạch và đúng quy trình.
- Hỗ trợ giải đáp thắc mắc của khách hàng về giá cả, chính sách và chương trình khuyến mãi của cửa hàng.
- Quản lý quỹ tiền mặt, đối chiếu và báo cáo số liệu thu chi hàng ngày cho quản lý.
- Phối hợp chặt chẽ với đội ngũ bán hàng để đảm bảo quy trình mua sắm thuận lợi cho khách hàng.

Nhân viên bán hàng

1/2024 - 9/2024

Công ty TNHH thủy sản miền nam

- Xử dụng thành thạo app bán hàng Kiotviet
- Tư vấn và bán các sản phẩm thuốc thủy sản, hỗ trợ khách hàng trong việc chăm sóc và điều trị bệnh cho thủy sản.
- Thực hiện telesale chăm sóc khách hàng cũ và tìm kiếm khách hàng mới, xây dựng mối quan hệ lâu dài với khách hàng tiềm năng.
- Tham gia làm mẫu ảnh, lên hình video marketing.

Hoạt động

Xử lý tình huống và đưa ra các giải pháp hợp lý trong công việc.

7. Kỹ năng chăm sóc khách hàng:

Hiểu nhu cầu khách hàng, cung cấp dịch vụ tốt và xây dựng mối quan hệ lâu dài.

8. Tin học văn phòng:

Sử dụng thành thạo Word, Excel, PowerPoint để hỗ trợ công việc.

Sở thích

Nghe nhạc

Hoạt động

Thành viên tích cực

9/2021 - 6/2023

Câu lạc bộ kỹ năng mềm đại học Bạc Liêu

Tham gia tổ chức các sự kiện định hướng nghề nghiệp, giao lưu sinh viên, và các buổi hội thảo kỹ năng mềm. Đóng vai trò điều phối, lập kế hoạch và thực hiện các chương trình giúp sinh viên phát triển kỹ năng giao tiếp, thuyết trình, và làm việc nhóm

Thành tích trong công việc

Tại công ty cổ phần và đầu tư thương mại hoàng hà

- Liên tục đạt chỉ tiêu doanh số bán hàng của tháng, quý
- Đạt được danh hiệu nhân viên xuất sắc những tháng của 2023 nhờ hoàn thành xuất sắc bài test

Tại công ty Thuỷ Sản Miền Nam

- Đạt được doanh số bán hàng vượt chỉ tiêu 20% trong 6 tháng liên tiếp.
- Xây dựng mối quan hệ bền vững với hơn 50 khách hàng tiềm năng.