

- Kinh nghiệm: hơn 2 năm vị trí tương đương
- Mức lương mong muốn: 13.000.000 VNĐ

Bình Trị Đông, Q. Bình Tân



Các công việc đã phụ trách:

❖ **Hôn nhân:** độc thân

❖ **Năm sinh:** 1997

❖ **Trình độ:** Cao đẳng – QTKD | 2015 -2018

❖ **Các vị trí từng phụ trách:**

• CV Phát triển mặt bằng;

CTCP Giao hàng tiết kiệm | 02/22 – 02/24

• NV Phát triển mặt bằng;

CTCP Vua nệm | 10/20 – 02/22

• Quản lý nhóm CH tiếp thị (GSM);

CT TNHH CJ FOODS VN | 12/18 – 10/20

• NV bán hàng, QL cửa hàng tiện lợi

CT TNHH B-SMART | 09/16 – 12/18

Vị trí phát triển mặt bằng

Báo cáo kết quả công việc cá nhân: thông tin chủ nhà, quá trình tương tác, quá trình đàm phán, chỉ tiêu hoàn thành.

Báo cáo khu vực phụ trách: vấn đề phát sinh từ mặt bằng mới và mặt bằng đang vận hành, hướng xử lý, kết quả xử lý, các yêu cầu cần hỗ trợ. *Đối thủ cạnh tranh:* cửa hàng mới, hoạt động mới, tình hình kinh doanh.

Báo cáo chuyên môn: khảo sát, thu thập số liệu liên quan, đánh giá ưu – khuyết điểm mặt bằng, dự tính chi tiết doanh số.

Thực hiện các thủ tục: Đề xuất mở mới, dự toán chi phí mở mới, trình BGĐ duyệt mở mới, soạn thảo – kí hợp đồng, đề xuất thanh toán, theo dõi công nợ.

Kết hợp với các bộ phận liên quan: dự toán chi phí xây dựng, thiết kế mặt dựng, bố cục cửa hàng, theo dõi quá trình thanh toán, thanh lý.

Hỗ trợ các công việc khác: khai trương, liên hệ cơ quan nhà nước, tiếp nhận – phúc đáp công văn từ các đối tác, chủ nhà, cơ quan nhà nước.

Quản lý trực tiếp: Giám đốc phát triển mặt bằng và xây dựng cơ bản.



Vị trí quản lý cửa hàng bán lẻ

Nhân sự: sắp xếp ca làm việc, duy trì biên chế nhân sự phù hợp. Quan sát, đào tạo nghiệp vụ nhân viên.

Hàng hóa: theo dõi tồn kho, kiểm soát mất cắp, cận date. Đặt hàng, liên hệ nhà cung cấp đổi trả hàng.

Cửa hàng: thường xuyên kiểm đếm tài sản cửa hàng, đảm bảo cửa hàng luôn sạch sẽ, tuân thủ vệ sinh an toàn thực phẩm.

Nghiệp vụ: bán hàng, duy trì – cải tạo quy trình bán hàng, nghiên cứu ngành hàng, thị hiếu, thói quen tiêu dùng của khách hàng, có hướng đặt hàng hợp lý tạo doanh số tránh tồn đọng kho. Nghiên cứu thị trường, đối thủ, nắm bắt xu hướng, sản phẩm mới, đề xuất nhập hàng hoặc các chương trình khuyến mãi. Xử lý khiếu nại của khách hàng, giữ gìn hình ảnh thương hiệu của chuỗi. Kiểm soát chất lượng hàng hóa đặc biệt là thực phẩm trong cửa hàng.

Tài chính: theo dõi doanh số, lên kế hoạch, tổ chức thực hiện, theo dõi các hoạt động thúc đẩy doanh số, đảm bảo hiệu quả của các chương trình khuyến mãi. Đảm bảo an toàn tiền mặt.

Báo cáo: Báo cáo ngày về doanh số bán, các hoạt động bán hàng, thu hộ, doanh thu chuyển khoản – tiền mặt nộp về. Báo cáo tuần về các hoạt động chương trình khuyến mãi, tồn kho, xuất nhập hàng, các vấn đề phát sinh. Báo cáo tháng về kết quả doanh thu, chi phí hoạt động, nhân sự. Tình hình hoạt động chi tiết tại các cửa hàng phụ trách.

Quản lý trực tiếp: Trưởng phòng kinh doanh nội địa (CJ FOODS), giám sát khu vực (B's mart).

Kính gửi: Quý Công ty và anh chị tuyển dụng,

Phía trên là thông tin cá nhân và mô tả quá trình làm việc của tôi, tôi xin chịu trách nhiệm với nội dung đã cung cấp. Hi vọng với kinh nghiệm của bản thân sẽ có cơ hội được gặp gỡ, trao đổi với Quý công ty và anh chị về công việc ở vị trí đang tuyển dụng, tìm hiểu rõ hơn về định hướng, tầm nhìn của Quý công ty, cũng như lắng nghe kì vọng về ứng viên ở vị trí này.

Cảm ơn Quý nhà tuyển dụng đã dành thời gian tham khảo qua CV.

Trân trọng!