

TÔ NHẬT NAM

Chuyên Viên Kinh Doanh



07/06/1989

Nam

0901381379



100B1 Hùng Vương, P9, Q5, TPHCM



MỤC TIÊU NGHỀ NGHIỆP

Khẳng định giá trị bản thân trong công việc là mục tiêu hàng đầu của tôi. Trong 2 năm tới, với những kinh nghiệm đã có, sự cố gắng trau dồi kiến thức và sự đam mê trong công việc, tôi tự tin mình sẽ trở thành một quản lý đội nhóm kinh doanh tốt trong tương lai.

KỸ NĂNG

Tin học văn phòng

Tiếng anh giao tiếp

GIẢI THƯỞNG

- Đạt giải best seller trong team kinh doanh
- Thành viên tích cực trong CLB Anh Văn và kỹ năng

CHỨNG CHỈ

- Chứng chỉ tin học trình độ A
- Chứng chỉ hoàn thành chương trình đào tạo Chăm sóc khách hàng: "Biến khách hàng thành đối tác"

TRÌNH ĐỘ HỌC VẤN

ĐẠI HỌC CÔNG NGHIỆP TP HCM

Chuyên ngành: Tài Chính Ngân Hàng
Có kiến thức quản trị về kinh doanh, bán hàng, marketing, quản trị mối quan hệ khách hàng,...

KINH NGHIỆM LÀM VIỆC

CÔNG TY TNHH DỊCH VỤ SỐ DIGILIFE VIỆT NAM - TẬP ĐOÀN VN LIFE

Vị trí: Chuyên Viên Thẩm Định Khách Hàng
07/2021 - Present

- Thẩm định hồ sơ khách hàng (online - offline)
- Hỗ trợ giải đáp thắc mắc của KH khi sử dụng sản phẩm dịch vụ.
- Kiểm tra định kỳ các MC đang sử dụng dịch vụ
- Theo dõi và kiểm tra đơn đốc công nợ theo data đã phân.
- Tham gia tìm hiểu các đối thủ trên thị trường nhằm hỗ trợ xây dựng chính sách phát triển sản phẩm cùng Khối PTTC.
- Báo cáo công việc hàng ngày

CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP KINH DOANH THẺ HẸ MƠI VNNG - TẬP ĐOÀN VN LIFE

Vị trí: Team Leader
02/2020 - 07/2021

- Tư vấn, bán các sản phẩm của công ty (VNPay QR, POS365, Sapo, Smart POS....)
- VNPAY-QR: Giải pháp thanh toán không dùng tiền mặt.
- POS365, SAPO: Phần mềm quản lý & bán hàng đối với các cửa hàng SMEs.
- Smart POS: Thiết bị hỗ trợ các phương thức thanh toán
- Tiếp nhận danh sách khách hàng có sẵn, gọi điện tư vấn giới thiệu sản phẩm.
- Lọc ra khách hàng mục tiêu, chăm sóc khách hàng để chốt đơn.
- Hỗ trợ khách hàng trong quá trình sử dụng dịch vụ.
- Báo cáo tiến độ công việc theo ngày, tuần cho Trưởng Phòng.
- Quản lý team được giao, chịu trách nhiệm doanh số team đối với công ty.
- Tham gia thu thập thông tin khách hàng, đánh giá và hoàn thiện hồ sơ KH có nhu cầu muốn thuê thiết bị.
- Lập báo cáo, kế hoạch kinh doanh hàng tháng, quý.

CÔNG TY TNHH ĐIỆN TỬ XINHONG TP HCM VIỆT NAM

Vị trí: Area Sale Manager
06/2016 - 04/2019

- Quản lý khu vực (sale, pcs)
- Tìm kiếm khách hàng mới, duy trì và chịu trách nhiệm về số bán hàng tháng.
- Hợp tác duy trì kế hoạch phát triển hàng tháng với các chuỗi điện máy, siêu thị điện thoại. (cả Kênh GT và MT)
- Lập kế hoạch, chiến lược kinh doanh từng tháng, quý

SỞ THÍCH

- Nuôi chim cá cảnh
- Xem phim
- Chụp ảnh

NGƯỜI THAM CHIẾU

Phạm Tuấn Mạnh – Phó Phòng Vận Hành - KV Hồ Chí Minh
Công ty TNHH Dịch Vụ Số Digilife Việt Nam
SĐT: (██████████)

của khu vực cho Giám Đốc Kinh Doanh.

CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ VIÊN TIÊN PHÁT

Vị trí: Sale - Mobifone
04/2014 - 06/2016
- Tìm kiếm khách hàng
- Duy trì và phát triển doanh số bán hàng tháng.

HOẠT ĐỘNG

CÂU LẠC BỘ ANH VĂN VÀ KỸ NĂNG

Ban Nhân Sự
- Tổ chức các sự kiện truyền thống của câu lạc bộ như Mái ấm tình thương.
- Tổ chức đi xin tài trợ từ các công ty - đi phát quà từ thiện các dịp Tết trung thu
- Tổ chức các mini-game, buổi giao lưu đón thành viên mới, giúp tạo môi trường thân thiện, cởi mở trong câu lạc bộ.

DỰ ÁN THAM GIA

TRUNG THU 2012: ARTEMIS NIGHT - MOON FEST

CÂU LẠC BỘ ANH VĂN VÀ KỸ NĂNG
Vai trò: Thành viên trong ban tổ chức với nhiệm vụ lên kế hoạch mua đồ, đi xin tài trợ, phân chia các phần quà cho các team. Đã lên sóng chương trình " Cuộc Sống Quanh Ta - VTV1"

